الجمهوريـــة الجزائريـــة الديمقراطيـــة الشعبيـــة
وزارة التعليـــم العالـــي و البحـــث العلمـــي

جـــامعـــة منتـــوري - قسنطينـــة

كليـــة الحقـــوق

الرقم التسلسلي:...............................

مذكرة مقدّمـــة لنيل شهـــادة الماجستيـــر في القانـــون
تحت عنوان

جرائم البيـــع في قانوني المنافســـة والممارسات التجاريـــة

إعـــداد الطالبـــة: **سميحـــة عـــلال**

تحت إشـــراف: الأستاذ الدكتور عبد الوهاب بن لطرش

أعضاء لجنـــة المناقشـــة:

1- الدكتور: **عاشور حفيظ**......... أستاذ بجامعـــة منتوري - قسنطينـــة............ رئيسا
2- الدكتور: **عبد الوهاب بن لطرش**... أستاذ بجامعـــة منتوري - قسنطينـــة... مشرفا
3- الدكتور: **لحبيب بريكي**.................... أستاذ بجامعـــة أم البواقي................. عضوا

السنـــة الجامعيـــة 2004-2005

إهـــداء

إلى روح جـــدي الطاهـــرة

إلى من أعلى الله متزلتهما، وربط طاعتهما بعبادتـــه

إلى من لهما الفضـــل بعد الله عز وجل فيما وصلت إليـــه

إلى من كـــان لي خير معين، وخير أنيـــس،

والديـــا الكريمين حفظهما الله وأطال في عمريهما

إلى إخـــواني و أخـــتي

إلى زمـــلائي وزميـــلاتي

إلى كل هـــؤلاء.... أهـــدي ثمرة هذا الجهـــد المتواضـــع

سميحـــة عـــلال

شكـــر وعرفـــان

أتقدم بجزيل الشكر في مقام أول إلى الأستاذ الدكتور **عبد الوهاب بن لطرش** الذي أشرف على إنجاز هذا العمل، فله مني كل الإمتنـــــان.

كما أتقدم بخالص تقديري وعرفاني إلى الأستاذين الفاضلين: **عاشور حفيظ** و**لحبيب بريكي**، اللذين قبلا المشاركـــة في عضويـــة لجنـــة المناقشة.

ولا يسعني في الأخير إلاّ أن أتوجه بشكري إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا البحث.

والحمد لله من قبل ومن بعد.

سميحـــة عـــلال



المقدمـــة:

مقدمـــة:

بعد ما ثبت فشل نظام الاقتصادي الموجه، سعت الجزائر على امتداد السنوات الخيرة إلى تحسين المناخ العام للتنمية بإعطاء أكثر نجاعة للاقتصاد الوطني حتى يتمكن من نمو داخلي على قاعدة سليمة، ونمو خارجي على أساس منافسة وقدرة على غزو الأسواق الخارجية، فاعتمدت سياسة اقتصادية متحررة ظهرت ملامحها من خلال تبني الإصلاح الهيكلي.

وقد أدت مباشرة العمل بإجراءات الإصلاح إلى تخفيض تدخل القطاع العام وفتح المجال أمام الخواص للمشاركة في التنمية الاقتصادية، كما أدت أيضا إلى تحرير التجارة الخارجية وفتح المجال أمام الاستثمارات الخاصة الوطنية منها والأجنبية التي شجعتها الدولة من خلال منح إمتيازات وضمانات للمستثمرين.

وحرصا من المشرع على حماية هذا التوجه الجديد، ولضمان تجسيد مبادئه وتوفير المناخ الملائم لانتعاشه، وكذا ضمان نجاعة تجربة الإصلاح الهيكلي، فقد أحدث تغيير جذري على مستوى المنظومة القانونية مستعينا في ذلك بالقوانين الأجنبية خاصة منها القانون الفرنسي نتيجة لتجذرها في هذا الميدان الأمر الذي أدى إلى ظهور العديد من الفروع القانونية الجديدة تم إدراجها تحت مفهوم قانون الأعمال.

ولعل أهم هذه الفروع القانونية، قانون المنافسة. ويعود سبب أهمية هذا الفرع القانوني إلى كون المنافسة هي أساس كل التحولات الاقتصادية إذ أنها هي ما تميز اقتصاد السوق عن الاقتصاد الموجه.

وبما أن المنافسة تعد أحد عناصر اقتصاد السوق، فقد عرفت من الناحية الاقتصادية بأنها: « العمل لمصلحة الشخصية للفرد وذلك بين البائعين والمشترين في أي منتج في أي سوق».[1]

---

[1] **د.أحمد عبد الرحمن الملحم**، الاحتكار المحظور ومحظورات الاحتكار في ظل نظريـــة المنافســـة التجارية، مجلة القانون والاقتصاد، العدد 63، مركز القاهرة للطباعة والنشر، القاهرة 1996، ص4.

ولذا فإن المنافسة تعتبر عنصرا حيويا تمكن الأطراف العاملة في الميدان الاقتصادي من إنتاج أفضل الخيرات وعرض أحسن الخدمات على المستهلك جودة وسعرا و هذا بغية تحقيق ربحا أوفر.

إلاّ أن الأمر لم يقف عند الحديث عن المنافسة وإنما أصبحت الأسواق الحديثة تبحث عن منافسة كاملة، هذه الأخيرة يتصور أن يكون فيها عدد كبير من المنتجين في كل صناعة أو عدد كبير من البائعين لكل سلعة، بحيث يكفي هذا العدد لعدم تمكن أحد من التحكم في السوق من ناحية السعر أو الكمية المعروضة. (1)

وبالرغم من أن الدراسة الميدانية قد أثبتت عدم وجود مثل هذه المنافسة، إلاّ أن مختلف التشريعات قد وضعتها نصب أعينها واستعانت بها من أجل سن القوانين التي تسهر على حمايتها وتنظم كل الأعمال التي من شأنها الإضرار بها.

ومن تم فقد عرف قانون المنافسة بأنه « مجموعة القواعد القانونية والمبادئ المنظمة للتنافس أو المزاحمة بين الأعوان الاقتصاديين في البحث والحفاظ على زبائنهم».(2)

كما عرف أيضا بأنه « مجموعة القواعد القانونية الخاصة بالحياة الاقتصادية المنظمة لاستقطاب الزبائن وهو هدف كل المؤسسات».(3)

وقد صدر أول قانون جزائري لهذه الآلية الفاعلة التي تحرك دواليب النشاط الاقتصادي سنة 1995 وذلك بعد إلغاء قانون 12/89 المتعلق بالأسعار، (4) والذي أدخل من خلاله المشرع ميكانزمات السوق في ضبط أسعار السلع والخدمات فأصبحت وضعية العرض والطلب من المقاييس الأساسية التي يخضع لها تحديد الأسعار.

---

(1) **د. صلاح الشنواني**، الإدارة التسويقية الحديثة، دار الجامعات المصرية، الإســكندرية، 1977، ص 166.

(2) **Raymond Guillon et Jean Vincent**, Lexique des termes juridiques, 5ème édition, Dalloz, Paris 1981, P.166.

(3) **Jack Bussy**, Droit des affaires, Presses de la fondation nationale des sciences politiques et Dalloz, Paris 1998, P.338.

(4) قانون 12/89 المؤرخ في 5 يوليو 1989 يتعلق بالأسعار الجريدة الرسمية العدد 29، ص757.

وبالرغم من أن هذا القانون لم يقرر نظام حرية الأسعار حيث وقع موقع وسط بين نظام موجه متصلب ونظام يدعوا إلى الليبرالية التامة، إلا أنه يعد الإطار الذي مهد للتنقل من اقتصاد ممركز إلى اقتصاد السوق. [1]

وقد اعترف الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة[2] بصفة ضمنية بحرية التجارة والصناعة قبل أن يكرسها الدستور المصادق عليه في 28 نوفمبر 1996 والذي نص في مادته 37 على أن « حرية التجارة والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون».

و الملاحظ أن المشرع الجزائري قد تلقى مصطلح «المنافسة» من التشريعات الأخرى دون أن يعطيه أي تعريف، لكنه في مقابل ذلك بين الهدف الذي وضع لأجله القانون الذي يحميها والمتمثل في تنظيم المنافسة الحرة وترقيتها وإلى تحديد قواعد حمايتها قصد زيادة الفاعلية الاقتصادية وتحسين معيشة المستهلكين، كما يهدف أيضا إلى تنظيم شفافية الممارسات التجارية ونزاهتها.

وبالرغم من أننا استطعنا من خلال قانون المنافسة المرور من نظام أسعار مدعة إلى نظام أسعار حرة تماما، إلاّ أنه وبعد مرور عشرية من الزمن تقريبا من سرياته تبين أنه يعاني العديد من النقائص، الأمر الذي دفع بالمشرع إلى إلغائه على مرحلتين.

حيث ألغى الجزء الأول منه بموجب الأمر 03/03، [3] المتعلق بالمنافسة، أما الجزء الثاني فقد استمر العمل به إلى غاية صدور قانون 02/04[4] المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، وقد أخذ المشرع عند وضعه لهذا الإطار القانوني الجديد بعين الاعتبار

---

[1] **أحسن بوسقيعة**، مخالفة تشريع الأسعار، رسالة لنيل شهادة الماجستير، لم يرد ذكر إسم الجامعــة، أفريل 1991، ص11.

[2] الأمر 95/ 06 المؤرخ في 25 يناير 1995 يتعلق بالمنافسة الجريدة الرسمية العدد9، ص13.

[3] الأمر رقم 03/03 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية العدد43، ص25.

[4] قانون رقم 02/04 مؤرخ في 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعــد المطبقــة علــى الممارســات التجارية، الجريدة الرسمية العدد 41، ص3.

البنية المتنامية لتنظيم السوق والمؤسسات والممارسات التي يمكن أن ترافقها والتي من شأنها أن تعرقل السير الحسن للأنشطة الاقتصادية. [1]

وقد تبنى المشرع من خلال الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة العديد من المفاهيم الجديدة التي تتماشى واقتصاد السوق، حيث أضفى صفة مؤسسة على كل طرف يمارس نشاطا اقتصاديا بغض النظر عن طبيعته القانونية، (أي سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا)، يمارس بصفة دائمة نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات، في حين نجد أنه احتفظ بمصطلح عون اقتصادي في قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية والذي استقاه من الأمر 06/95 حيث عرفه في صلب المادة 1/3 من هذا القانون بأنه: « كل منتج أو تاجر أو حرفي أو مقدم خدمات أيا كانت صفته القانونية، يمارس نشاطه في الإطار المهني العادي أو بقصد تحقيق الغاية التي تأسس من أجلها».

ومن تم نجد أنه ليس مهما الطبيعة القانونية للطرف الذي يمارس النشاط الاقتصادي، وإنما المهم أن يمارس نشاطا يحتل بموجبه مركزا على مستوى السوق، هذا الأخير عرفه المشرع في صلب المادة 3/أ من الأمر 03/03 بأنه: « كل سوق للسلع أو الخدمات المعنية بممارسات مقيدة للمنافسة وكذا تلك التي يعتبرها المستهلك مماثلة أو تعويضية، لاسيما بسبب مميزاتها وأسعارها والاستعمال الذي خصصت له والمنطقة الجغرافية التي تعرض المؤسسات فيها السلع أو الخدمات المعنية».

وكنتيجة حتمية لوجود مؤسسات في السوق وممارستها لنشاطها التجاري على مستواه، فإن من شأنها أن تبرم عقودا قد يؤدي بعضها إلى ظهور ممارسات يحظرها القانون.

ومن أجل وضع حدّ لهذه الممارسات وحتى يتم تنظيم العلاقات تجنبا للتعسفات المحتملة و الأضرار التي قد تلحقها المؤسسة بالمتعاقدين معها فقد تضمنا قانوني المنافسة والممارسات التجارية على حدّ سواء جملة من القواعد الموضوعية الرامية إلى تحديد الممارسات المحظورة وتبيان أحكامها، ومن بين هذه الممارسات التي لفتت انتباهنا وانصبت عليها دراستنا مجموعة من البيوع جرمها المشرع نتيجة لتأثيرها الفعال على توازن السوق.

---

[1] وزارة التجارة ، مشروع القانون المتعلق بالمنافسة، مارس 2003، ص2.

وقد ساعد على ظهور هذا النوع الجديد من جرائم البيع والذي كان مجهولا في ظل الاقتصاد الموجه، حيث كانت القوانين السائدة في تلك الفترة لا تمنع إلاّ عقود البيع التي تمس بالنظام العام والآداب العامة كبيع الخمر والمخدرات والسلاح، مما ينتج عنه بطلان العقد بطلانا مطلقا، التحرر الاقتصادي من جهة وتضاعف أهمية عقود البيع بعد التطور الهائل للإنتاج الصناعي وكذا أساليب توزيع المنتوجات بصورة لم يسبق لها مثيل من جهة أخرى.

هذه القائمة الجديدة لجرائم البيع والتي دعم بموجبها المشرع القائمة القديمة، نظمت أحكامها في مرحلة أولى بموجب الأمر06/95 المتعلق بالمنافسة، ولكن نظرا للإلغاء هذا الأخير فقد تم إدراج بعض هذه الجرائم في الأمر03/03 المتعلق بالمنافسة حيث اعتبرها المشرع من الممارسات المقيدة للمنافسة، في حين تم النص على البقية في قانون 02/04 باعتبارها من الممارسات غير الشرعية.

ومن ثم فإذا أبرمت إحدى المؤسسات عقود بيع أو عقود تقديم خدمات دون أن تتقيد بأحكام القانون الذي ينظمها تكون قد ارتكبت جريمة اقتصادية يعاقب عليها القانون، وهذا بغض النظر عن الطرف المتعاقد معها، أي سواء كان مؤسسة أخرى أو مستهلك.

غير أن إدانة المؤسسات المخالفة يبقى متوقفا على النتيجة التي تسفر عنها عملية التحقيق التي يقوم بها الموظفون المؤهلون للقيام بالرقابة والتحقيق، فإذا تبين لهؤلاء وجود جريمة مكتملة الأركان حول الملف على الجهات التي خولها القانون صلاحية متابعة المؤسسات المخالفة.

هذه الصلاحية أنيط بها لعدة جهات وذلك تبعا لنوع مخالفة البيع المرتكبة، فإلى جانب الجهاز القضائي الذي يعد المصدر الأول للأحكام، فقد خول المشرع للوالي صلاحية تسليط بعض العقوبات، كما أوجد أيضا بموجب قانون المنافسة جهاز مختص يسهر على حماية المنافسة وترقيتها منحه صلاحية نظرا لقضايا وتسليط العقاب أطلق عليه تسمية مجلس المنافسة.

ونتيجة لتعدد الجهات الفاصلة في الدعاوى المتعلقة بجرائم البيع الوارد ذكرها في قانوني المنافسة والممارسات التجارية، فقد تنوعت أيضا العقوبات التي تفرض على المؤسسات المخالفة فزيادة على البطلان، الغرامة والحبس، فقد نص المشرع أيضا على إمكانية المصادرة، نشر

الأحكام وغلق المحلات التجارية فضلا عن مضاعفة العقوبة والمنع المؤقت أو النهائي من ممارسة النشاط التجاري إذا وجدت المؤسسة في حالة عود.

غير أنه إذا كان فرض العقوبات على المؤسسات المخالفة هو الأصل، فقد منح المشرع وفي حالة تحقق شروط معينة لمجلس المنافسة إمكانية إجراء تسوية ودية مع المؤسسات المخالفة، كما خول أيضا للإدارة الممثلة في المدير الولائي للتجارة أو في الوزير المكلف بالتجارة إمكانية التصالح مع المؤسسات المخالفة.

هذه الأحكام المختلفة التي نظم بموجبها المشرع البيوع المحظورة ستكون السبيل الذي يوصلنا للتعريف بهذه البيوع التي ما تزال مجهولة لدى الكثيرين بما فيهم القانونيين الأمر الذي سيسهل عمل ذوي الاختصاص ويضمن التطبيق الحسن للقانون.

فما هي إذن هذه البيوع التي تشكل جريمة في نظر القانون؟

وما نوع العقوبات الموقعة على المؤسسات المخالفة؟

ولمن تعود صلاحية توقيعها؟

وما مدى نجاعة نصوص قانوني المنافسة والممارسات التجارية في تكريس الحماية اللازمة للنشاط الاقتصادي من خلال حضرهما لهذه البيوع؟.

للإجابة على هذه التساؤلات فقد عمدنا إلى دراسة هذا الموضوع في فصلين، حيث تناولنا في الفصل الأول الجرائم المتعلقة بشروط البيع وكيفيته، في حين خصصنا الفصل الثاني لدراسة متابعة جرائم البيع والعقوبات المقررة لها و إمكانية المصالحة فيها.

الفصـــل الأول:

الجرائـــم المتعلقـــة بشروط البيـــع وكيفيتـــه

الفصل الأول: الجرائـــم المتعلقـــة بشـــروط البيـــع وكيفيتـــه.

بعد ما كانت الدولة في ظل الإقتصاد الموجه تسيطر على النشاط الإقتصادي وتلعب دور الحامي له، فإنه وبعد إتباع الجزائر لنهج الدول ذات الأنظمة الحرة تم تنحية الدولة عن السوق، وقد تجسد ذلك على أرض الواقع بعد صدور الأمر 06/95 الذي أقر حرية المنافسة، هذه الأخيرة التي تقوم أساسا على مبدأي حرية التجارة والصناعة وكذا شفافية الأسعار، ليفسح بذلك المجال أمام الخواص ليتزاحموا فيما بينهم على سوق السلع والخدمات.

ومن أجل تلافي الفوضى التي قد تعم الأسواق نتيجة لإقرار مبدأ حرية المنافسة، كان لابد من ضبط القواعد التي تتم وفقها بعض الممارسات خاصة تلك المتعلقة بعملية البيع والشراء باعتبارها أهم حركة تتم داخل الأسواق.

ولهذا فقد أقر المشرع بموجب الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة والقانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية جملة من القواعد التي تضبط شروط البيع وكيفيته وذلك من أجل ضمان منافسة حرة و مشروعه.

وقد ميز المشرع من خلال هذا الإطار القانوني، - الذي وضع بعد إلغاء الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة بين جرائم البيع التي من شأنها أن تحد من المنافسة فأخضعها لأحكام الأمر 03/03 سواء من ناحية التجريم أو العقاب، وبين تلك التي تمس بشرعية الممارسات التجارية فأخضعها لأحكام قانون 02/04.

ولذا فقد قسمنا فصلنا هذا إلى مبحثين، حيث نتناول في المبحث الأول جرائم البيع المخلة بحرية المنافسة في حين خصصنا المبحث الثاني لدراسة جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية.

المبحث الأول: جرائــم البيــع المخلــة بحريــة المنافســة.

إذا كانت المعاملات التجارية مبنية أساسا على حرية التعاقد بحيث يكون لكل مؤسسة كامل الحرية في إبرام العقود مع من تشاء ووفقا للشروط التي تراها مناسبة وتخدم مصالحها، فإن هذه الحرية قد تؤثر سلبا على المنافسة إذا ما استغلتها المؤسسة أسوء استغلال. و يظهر سوء الاستغلال جليا إذا ما تعسفت المؤسسة عند تعاقدها مستغلة في ذلك مركزها على مستوى السوق. ويأخذ هذا التعسف في نظر القانون عدة صور بينها المشرع في صلب المادة 11 من الفصل الثاني من الباب الثاني من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة والتي جاء فيه:« يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية بمؤسسة أخرى بصفتها زبونا أو ممونا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة.

يتمثل هذا التعسف على الخصوص في:

- رفض البيع بدون مبرر شرعي،
- البيع المتلازم أو التمييزي،
- البيع المشروط بإقتناء كمية دنيا،
- الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى،
- قطع العلاقات التجارية بمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبرة،
- كل عمل آخر من شأنه أن يقلل أو يلغي منافع المنافسة داخل سوق».[1]

لقد ذكر المشرع من خلال هذه المادة على سبيل المثال وليس الحصر مجموعة من الممارسات التي من شأنها أن تقيد المنافسة، وقد إستخلصنا من بينها عدد من البيوع تم تجريمها لخطورتها، إلاّ أن هذه الأخيرة ليست مجرمة بذاتها، ولكن قد تم ربطها بشرط مهم ألا و هو التعسف الناتج عن إستغلال وضعية التبعية الاقتصادية، فما المقصود بهذه الأخيرة؟ ومتى تكون سببا لقيام مسؤولية المؤسسة المخالفة؟.

تظهر التبعية الاقتصادية أساسا في العلاقة التي تربط بين المؤسسات، لتخرج بذلك عن هذا المجال العلاقة التعاقدية القائمة بين المؤسسة والمستهلك، فالأمر يتعلق هنا بالقوة وعدم

---

[1] أنظر المادة 7 من الأمر 06/95، أين كانت هذه الممارسات ناتجة عن التعسف في استغلال وضعية الهيمنة والتي تقدر بالنظر إلى السوق على خلاف وضعية التبعية الاقتصادية التي لا تقدر إلا على أساس القوة بين المؤسسات مما يجعلها ذات طابع نسبي.

المساواة في المراكز بين المؤسسات، بمعنى أن هذه الوضعية تتحقق في حالة وجود أحد المتعاقدين في مركز قوة والذي غالبا ما يكون الممون، (إلا أنه ليس هناك ما يمنع أن يحتل هذا المركز المتعاقد الزبون) أين يفرض شروطه على المتعاقد الآخر بحيث يجد هذا الأخير نفسه مجبرا وبدون خيار على قبول هذه الشروط واحترامها لانعدام الحلول البديلة؛ وذلك من أجل المحافظة على بقائه في السوق، لأن التمرد على شروط المؤسسة المتعاقد معها من شأنه أن يعرض نشاطه للخطر.

وقد تم تعريف التبعية الاقتصادية من خلال المادة 3/د من الأمر03/03 على أنها: « هي العلاقة التجارية التي لا يكون فيها للمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو مموّنا».

إلاّ أن قيام المسؤولية لا يتوقف عند تحقق هذه الوضعية، وإنما يستوجب البحث عن عامل آخر ليكون أساسا لها، هذا الأخير يتمثل في التعسف، ومن تم فإن التبعية تُعد وضعية اقتصادية مشروعة إلاّ إذا اقترنت بالتعسف، هذا الأخير قد يظهر من خلال الشروط التي تدرج في صلب العقد والتي ما كان أن يقبل بها الطرف المتعاقد الآخر لولا هذه الوضعية (كالشروط التمييزية مثلا)، كما بإمكان التعسف أن يظهر إذا ما تعرض العقد المبرم بين مؤسستين للفسخ.[(1)] ومنه فإذا ما تعسفت إحدى المؤسسات مستغلة بذلك مركزها ونفوذها من أجل فرض شروطها على المتعاملين معها والذين يكونون في مركز ضعف بالنسبة لها، تكون بذلك قد ارتكبت جريمة يعاقب عليها القانون.

وعلى هذا، ومحافظة من المشرع على توازن العلاقات التعاقدية، فقد جرم ثلاثة (3) أنواع من البيوع بإعتبارها صور للتعسف في استغلال وضعية التبعية، والتي ينتج عن القيام بها الإخلال بحرية المنافسة، هذه البيوع تتمثل في: البيع المتلازم، البيع التمييزي و الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى.

ولكن السؤال المطروح، متى يمكن القول بوجود هذه الجرائم إذا ما اعتبرنا أن التعسف في استغلال وضعية التبعية أمر مفترض تشريعا؟

هذا ما سنوضحه من خلال دراستنا لهذه الجرائم في ثلاثة مطالب متتالية، لنخصص المطلب الرابع لدراسة نوع آخر من جرائم البيع لم يقترن تجريمه بالتعسف الناتج عن وضعية

[(1)] **Yve Guyon**, *Droit des affaires*; Tome 1. 6e édition, Economica, Paris 1990, P.898.

التبعية الاقتصادية ومع ذلك فهو يعد من الممارسات المخلة بحرية المنافسة، هذا الأخير يتمثل في جريمة البيع بالخسارة.

المطلب الأول: جريمــة البيــع المتــلازم.

لقد كان البيع المتلازم منذ الإستقلال وحتى وقت ليس بالبعيد[1] من بين الممارسات المباحة التي يسمح بها القانون وتلجأ إليها الدولة نفسها من أجل بيع منتوجاتها.

إلاّ أن هذه الممارسة فقدت ميزتها هذه وأصبحت تخضع للحظر القانوني المنصوص عليه في المادة 11 من الأمر 03/03 وذلك نتيجة لإخلالها بحرية للمنافسة على مستوى السوق، وقد نصت هذه المادة على أنه: « يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبونا أو مموّنا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة.

يتمثل هذا التعسف على الخصوص في:

- رفض البيع بدون مبرر شرعي،
- البيع المتلازم أو التميزي،...».

من خلال هذا النص نجد أن المشرع قد اعتبر البيع المتلازم أحد صور التعسف الناجم عن استغلال وضعية التبعية والتي لا يمكن الحديث عنها إلا في إطار عقود البيع المبرمة بين المؤسسات، ويسّوى الأمر إذا كانت العلاقة قائمة بين مؤسسة وتجمع اقتصادي،[2] أو بين مؤسستين ما دام أنها لا تتجاوز المهنيين.

---

[1] لقد تم تجريم البيع المتلازم في قانون 12/89 المتعلق بالأسعار بموجب المادة 3/27 تحت تسمية البيع المشروط، إلا أنه وبالرجوع إلى المادة 67 من نفس القانون نجد أن المشرع قد استبدل لفظ مشروط، بالبيع بالملازمة وهذا ما يدل على أن للكلمتين نفس المعنى.

- ثم بعد ذلك جرمته المادة 7 من الأمر 06/95 باعتباره من الممارسات المنافية للمنافسة والتي تنتج عن التعسف في استغلال وضعية الهيمنة على السوق.

[2] نص المشرع على التجمع الاقتصادي في المادة 796 من القانون التجاري الصادر بموجب الأمر 59/75 المعدل والمتمم وما بعدها، والتي جاء فيها: « يجوز لشخصين معنويين أو أكثر أن يؤسسوا فيما بينهم كتابيا ولفترة محدودة تجمعا بتطبيق كل الوسائل الملائمة لتسهيل النشاط الاقتصادي لأعضائه، وتحسين نتائج هذا النشاط وتنميته». وعلى هذا فإننا نجد أن التجمع الاقتصادي يقوم على أساس التعاون والتكامل الاقتصادي بين أعضائه، ويعرف هذا النوع من التجمعات في التشريعات المقارنة بالتجمع ذي المصلحة الاقتصادية.

وبالرغم من أن جريمة البيع المتلازم تجد أساسها في الإطار القانوني السابق، إلاّ أنه ليس هناك ما يمنع ظهورها في العلاقة التعاقدية التي تنشأ بين المؤسسة والمستهلك.[1]

ومن أجل إزالة الغموض الذي يحيط بهذه الجريمة الاقتصادية، فقد ارتأينا التطرق إليها في فرعين، حيث نخصص الأول لتبيان مفهوم البيع المتلازم وشروط تجريمه، ليكون موضوع الثاني صور البيع المتلازم.

الفرع الأول: مفهــوم البيــع المتــلازم وشــروط تجريمــه.

على الرغم من أن المشرع الجزائري قد منع البيع المتلازم، إلاّ أن هذا لا يعد كافيا لضمان منافسة حرة ما دام أن السؤال حول مفهوم هذا النوع من الممارسات وكذا شروط تجريمه ما يزال قائما. ولذا وحتى تكون هذه الجريمة أكثر وضوحا، سنتطرق إلى هاتين النقطتين في فقرتين متتاليتين.

الفقرة الأولى: مفهــوم البيــع المتــلازم.

إذا تمعنا في مصطلح "متلازم" الذي أشار إليه المشرع في نص المادة 11 من الأمر 03/03، نجده يدل على وجود اقتران أو ارتباط بين شيئين، ومادام أن دراستنا تتعلق أساسا بعقود البيع المبرمة بين المؤسسات الناشطة على مستوى السوق، فإن هذا يدفعنا للحديث عن التلازم الذي سيكون بين المنتوجات.

ولذلك يمكن القول أن البيع المتلازم هو ذلك الأسلوب التجاري الذي تلجأ إليه المؤسسة المموّنة و التي تكون في مركز قوة من أجل إلزام المؤسسات التابعة لها اقتصاديا على قبول شروطها التعسفية والمتمثلة في بيع أحد المنتوجات مرافقا لمنتوج آخر و الذي يكون من نوع مخالف، بحيث تكون هذه الأخيرة في غالب الأحيان ليست بحاجة إليه، مما يسمح للمؤسسة المموّنة من تحقيق عملية ممتازة،[2] تتحصل من ورائها على أرباح طائلة.

---

[1] أنظر المادة 17 من قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

[2] **Luc Bihl**, *Vente commerciales*, *Droit commercial*, Répertoire de droit commercial 29 année, tome7 Dalloz, Paris 2001, P.13.

في مقابل ذلك، لا تجد المؤسسة الزبونة سوى القبول بهذه الشروط من أجل المحافظة على العلاقة التعاقدية وكذا على وجودها في السوق، وبالتالي فإن تحقق هذه العلاقة يكون مرهونا بالموافقة على التلازم الذي تفرضه المؤسسة المموّنة.

هذا الأسلوب التجاري تهدف من ورائه المؤسسة إلى تخلصها من السلع الكاسدة - والتي لم تنجح في توزيعها- ببيعها ملازمة لسلع أخرى أكثر رواجا يكون الطلب عليها كبير، مما يخول لها فرصة لرفع نسبة مبيعاتها.[(1)] وبالتالي فإن بيع المنتوج المراد شراؤه ملازم لمنتوج آخر لا ترغب المؤسسة الزبونة في اقتنائه من شأنه أن يؤدي إلى تقوية مركز المؤسسة الأخرى.

مثل هذه العملية لا يمكن تفسيرها إلا بإرادة المؤسسة المموّنة والتي تكون في مركز قوة بالاحتفاظ بالزبائن أسراء لذلك المنتوج المختلف عن ذلك الذي يشكل موضوع العلاقة التعاقدية الأساسية.[(2)] وبهذا الشكل سيؤدي هذا النوع من البيوع إلى الحد وبشكل ملموس من المنافسة في سوق السلع والخدمات.

إذا كان هذا التعريف البسيط قد بين لنا مفهوم البيع المتلازم، فما هي الشروط الواجب توافرها حتى نضفي صفة الجرم على هذه الممارسة؟ إن الإجابة على هذا السؤال ستكون محل دراستنا في الفقرة التالية.

الفقرة الثانية: شـــروط تجريـــم البيـــع المتـــلازم.

حتى ولو كان التلازم الذي تبني عليه المؤسسة المموّنة علاقتها التعاقدية هو السبب في تجريم هذا النوع من الممارسات، فإن هذا الأخير لا يمكن الحديث عنه إلاّ إذا توافر شرطان أساسيان هما:

أولا: يجب أن يتم بيع المنتوج الأصلي والذي هو أساس العلاقة التعاقدية والمنتوج الآخر ولنقل الإضافي إن صح التعبير في نفس الوقت (أي بإيجاب وقبول واحد)، بحيث أنه إذا كان هناك فارق زمني فلا مجال للحديث عن التلازم، لأنه في هذه الحالة نكون أمام عقدين لكل واحد منهما إيجاب وقبول خاص به، وبالتالي فإن عامل الوقت مهم جد القياس التلازم.

---

(1) *Droit pratique de l'homme d'affaires*, Ouvrage conçu par le Barreau de Paris à l'usage de ses clients, Dalloz, Paris 1994, P.337.

(2) **Marie-Chantal Boutard Labarde et Guy Ganivet**, *Droit français de la concurrence*, Librairie Générale de droit et de jurisprudence, Paris 1994, P.154.

ثانيا: أما الشرط الثاني فيتمثل في كون المنتوج محل التعاقد من طبيعة مُختلفة عن المنتوج الملازم له – وهذا الشرط بديهي لأن الاختلاف هو أساس التلازم – بحيث يتم بيع منتوجين مختلفين بعقد واحد، هذا البيع تكون فيه المؤسسة الزبونة مكرهة على اقتناء منتوج ليست بحاجة إليه مما يشكل عبئا عليها في حالة عدم تمكنها من التصرف فيه، ومثال ذلك أن تلزم المؤسسة المموّنة الأخرى الزبونة والتي تريد شراء منتوج العطر أن تقتني معه وفي نفس الوقت صابون لحلاقة.

ومنه فإننا نخلص للقول أن البيع المتلازم هو ذلك البيع الذي تلزم أو تجبر بموجبه المؤسسة الممونة أخرى زبونة و التي تريد شراء منتوج بالإقتناء وفي الوقت نفسه منتوج آخر من طبيعة مختلفة.

وعلى الرغم من أن المشرع الجزائري قد حصر الحظر القانوني في مجال عقد البيع والذي يترتب عليه بالضرورة أن يكون التلازم بين منتوجين، إلاّ أنه ليس هناك ما يمنع من أن تكون هذه الجريمة ناتجة عن إبرام نوع آخر من العقود، وليكن عقد تقديم الخدمات. ومن تم فإن الحديث عن البيع المتلازم يكون مهما كان نشاط المؤسسة سواء كان إنتاجا أو توزيعا، وكذا مهما كانت طبيعة العقد، سواء كان عقد بيع أو عقد تقديم خدمات.

هذا الأمر سيؤدي لا محالة إلى ظهور هذه الممارسة بعدة مظاهر على مستوى التعامل القائم بين المؤسسات فما هي هذه المظاهر يا ترى؟

الفرع الثاني: صـــور البيـــع المتـــلازم.

إن عمومية النص القانوني المجرم للبيع المتلازم وغموضه، يمنعنا من أن نضع أيدينا على الأشكال التي يمكن أن يظهر بها البيع المتلازم، لكن في الحقيقة أن هذه الممارسة المخلة بحرية المنافسة نجدها أكثر تفصيلا في صلب المادة 17 من قانون 02/04 عندما أشار إليها المشرع باعتبارها من بين الممارسات غير الشرعية كما بينتها أيضا النصوص القانونية للتشريعات المقارنة [(1)] وقد جاء في النص القانوني سالف الذكر أنه: « يمنع اشتراط البيع بشراء

[(1)] تنص المادة 3/29 من قانون 42/95 المؤرخ في 24 أفريل 95، المعدل والمتمم لقانون 64/91 المتعلق بالمنافسة والأسعار، الرائد الرسمي للجمهورية التونسية عدد 35 على أنه:« يمنع على كل تاجر أو صناعي أو حرفي وكذلك على مسدي الخدمات أن يربط بيع منتوج أو إسداء خدمة بإشتراء في الوقت نفسه لمنتوجات أخرى أو بإشتراء كمية مفروضة أو بإسداء خدمة أخرى...»

- وهو نفس ما اتجهت إليه إرادة المشرع الفرنسي من خلال المادة 36 من القانون رقم 1243/86 المؤرخ في 1 ديسمبر 86 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

كمية مفروضة أو اشتراط البيع بشراء سلع أخرى أو خدمات وكذلك اشتراط تأدية خدمة بخدمة أخرى أو بشراء سلعة...».

ولذا فإن البيع المتلازم كممارسة تعتمد عليها المؤسسة المموّنة لتحقيق أهدافها يمكن أن يأخذ ثلاثة صور، فإما أن يكون ناتج عن بيع منتوج ملازم لمنتوج آخر أو لإسداء خدمة، أو ناتج عن تقديم خدمة ملازمة لخدمة أخرى أو بشراء منتوج، أو ناتج عن ربط البيع بشراء كمية مفروضة.

هذه الصور التي سنتناولها بالدراسة في فقرات ثلاث متتالية تخضع لأحكام المادة 11 من الأمر 03/03 من ناحية التجريم وكذا ما يطبق على هذه المادة من ناحية العقاب.

الفقرة الأولى: بيـــع منتـــوج مـــلازم لمنتـــوج آخـــر أو لتقديـــم خدمـــة.

إن أول صورة يمكن أن يظهر بها البيع المتلازم على مستوى السوق هي تلك الناتجة عن ربط المؤسسة المموّنة بيع أحد منتوجاتها للمؤسسة الزبونة بشراء هذه الأخيرة وفي الوقت نفسه منتوجا ثانيا مرافق للأول الذي يعد أساس العلاقة التعاقدية ومختلف عنه في النوع والجنس.

هذه الممارسة وإن كانت تعود بالفائدة على المؤسسة المموّنة، فإنها في مقابل ذلك ستلحق ضررا بالمؤسسة الزبونة نتيجة للخسارة التي تتكبدها من جراء اقتنائها لمنتوجات ليست بحاجة إليها من جهة، ويصعب عليها بيعها من جهة أخرى.

هذه الصورة تضم أيضا إلى جانب بيع منتوجين متلازمين نوع آخر من التلازم والذي يكون في هذه المرة بين بيع منتوج وتقديم خدمة، بمعنى أنه حتى توافق المؤسسة المموّنة على طلب المؤسسة الزبونة والمتمثل في شراء منتوج معين، يجب على هذه الأخيرة بدورها القبول بالخدمة المقدمة من قبل الأولى والتي تكون مرافقة لهذا المنتوج و إلا فإن طلبها سيقابل بالرفض. وبطبيعة الحال هذه الخدمة ليست مجانية ولا من قبيل خدمات ما بعد البيع وبالتالي لا يكون للمؤسسة الزبونة الخيار بين قبولها أو رفضها، وإنما هي مجبرة على الموافقة عليها لأنها تعد الشرط الأساسي الذي تتوقف عليه عملية البيع.

هذا التلازم الذي تتخذه المؤسسة كأسلوب للضغط على إرادة المؤسسة المتعاقدة معها، والذي هو السبب في تجريم هذا النوع من الممارسات، قد يأخذ شكل آخر يتمثل في:

الفقرة الثانية: أداء خدمـــة ملازمـــة لخدمـــة أخرى أو لشراء منتـــوج.

في حقيقة الأمر إن النشاط الاقتصادي لا ينحصر في عملية البيع والشراء – عقد البيع- وإنما هناك العديد من الممارسات الأخرى التي جاء قانون المنافسة لحمايتها، منها تقديم الخدمات[(1)] هذه الممارسة يمكن أن تكون بدورها مجالا للتلازم الذي يمنعه القانون.

ونتيجة لطبيعة هذا النوع من العقود، فإن الاقتران في هذه الصورة يكون بين خدمتين مختلفتين، بمعنى أن المؤسسة مقدمة الخدمة تربط أداء الخدمة التي تريد المؤسسة الزبونة الاستفادة منها (محل التعاقد) بخدمة أخرى لم تتجه إرادة هذه الأخيرة للحصول عليها مما ينتج عنه أن تحقق الأولى يكون مرتبطًا بتحقق الثانية، هذا من جهة، ومن جهة ثانية فقد طال الحظر القانوني أيضا تقديم خدمة الذي يكون مرتبطًا باقتناء منتوج معين، وهذه ما هي إلا الصورة العكسية لتلك التي تناولناها في الفقرة السابقة، بحيث تفرض المؤسسة مقدمة الخدمة على المؤسسة الزبونة شراء منتوج معين نظير حصولها على الخدمة التي تطلبها، وهذا العلمها مسبقا أن هذه الأخيرة ستقبل بهذه الشروط التعسفية لأن فضها سيفقدها حقها في الاستفادة من الخدمات المقدمة وهذا لا تسمح به وضعيتها الاقتصادية.

وسواء تعلق الأمر بالحالة الأولى أو الثانية فإن هذا الحظر القانوني ما هو إلا دليل على نية المشرع في حماية المؤسسات الصغيرة من تعسف المؤسسات الكبرى والتي تكون الأولى تابعة لها اقتصاديا وهذا الضمان منافسة حرة و نزيهة.

هذا فيما يتعلق بالشكل الثاني الذي يمكن أن يظهر به البيع المتلازم على مستوى السوق، ففيم يتمثل الشكل الثالث لهذه الممارسة المحظورة؟

الفقرة الثالثة: ربـــط البيـــع بشـــراء كميـــة مفروضـــة.

في إطار اقتصاد السوق وحسب قواعد المنافسة، فإنه لا يجوز لأي مؤسسة مموّنة ومن أجل التعاقد مع أخرى أن تفرض عليها شراء كمية معينة من المنتوجات تحددها المؤسسة الأولى بنفسها. والبيع بهذا الأسلوب الممنوع يضعنا أمام فرضيتين.

---

(1) أنظر المادة 2 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

- الفرضية الأولى هي أن تكون كمية المنتوجات التي تريد المؤسسة المموّنة تزويد المؤسسة الزبونة بها كبيرة تفوق طلب هذه الأخيرة مما يترتب عليه دفع المؤسسة الزبونة لمبالغ طائلة من أجل حصولها على هذه المنتوجات وهذا الأمر من شأنه أن يرهق الجانب الإيجابي لذمتها المالية هذا من جهة، ومن جهة ثانية وجود فائض من السلع يعود على هذه الأخيرة بخسارة أكيدة نتيجة لكسادها في المخازن لعدم تمكنها من بيعها أو أن عملية البيع ستكون بالخسارة.
- أما في الفرضية الثانية فيحدث العكس، بحيث تكون كمية المنتوجات التي تفرضها المؤسسة الممونة على المؤسسة الزبونة تقل عن تلك التي تريد هذه الأخيرة شراءها وبالتالي فإن عملية البيع تكون مرتبطة بقبول المؤسسة الزبونة بهذه الكمية الضئيلة التي تحددها المؤسسة الممونة ولا تلبي حاجات المؤسسة الزبونة. هذا من شأنه أن ينمي وضعية الهيمنة من خلال تحكم المؤسسة الممونة في كمية السلع التي تدخل للسوق ومنه التحكم في عملية العرض والطلب، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار نتيجة لقلة المنتوجات وبالتالي عرقلة السير الطبيعي للسوق.

و منه يمكن القول أن ربط عملية البيع بشراء كمية مفروضة هو ذلك النوع من البيوع الذي لا تستجيب فيه المؤسسة الممونة لطلبات المؤسسة الزبونة من حيث كمية المنتوجات التي تريد هذه الأخيرة شراءها.

هذه الممارسة من شأنها أن تؤدي إلى إضمحلال إرادة المؤسسة الزبونة وبروز إرادة المؤسسة المموّنة نتيجة لأسلوب الضغط الذي تمارسه هذه الأخيرة والذي يدفع بالأولى للرضوخ له من أجل المحافظة على نشاطها التجاري، وهذا ما هو إلا دليل حيّ على التعسف في استغلال وضعية التبعية.

وعلى الرغم من ربط البيع بشراء كمية مفروضة يأخذ إحدى الشكلين السابقين إلاّ أن المشرع قد اعتبر اشتراط البيع بشراء كمية دنيا جريمة بيع مستقلة بذاتها تنتج عن التعسف في استغلال وضعية التبعية، وقد تم تجريمها بموجب المادة 4/11 من الأمر 03/03 التي جاء فيها:

« ... يتمثل هذا التعسف على الخصوص في:

... البيع المشروط باقتناء كمية دنيا...».

وبما أنه في اعتقادنا أن هذه الجريمة ما هي إلاّ أحد أشكال البيع المتلازم والتي استخلصناها بالضبط من هذه الصورة الأخيرة، فإننا سنكتفي بما أشرنا إليه في هذه الفقرة دون أن نتطرق إليها بشكل خاص.

وعلى هذا فإن المنع المقرر للبيع المتلازم – بكل صوره – إنما الهدف من ورائه هو المحافظة على الحرية التجارية من جهة، ومن جهة أخرى منع المؤسسات من اتخاذ هذه الممارسة كطريق غير مباشر من أجل التحول إلى رفض البيع،[1] حيث اعتبر الفقه أن البيع المتلازم ما هو إلاّ تجسيد لهذا المبدأ[2] بحيث كلما أرادت المؤسسة المموّنة عدم التعاقد مع إحدى المؤسسات الزبونة فإنها تلجأ إلى البيع المتلازم لعلمها أن هذا الأسلوب قد لا يروق لهذه الأخيرة، مما يدفعها إلى الإمتناع عن إبرام عقد البيع.

ونظرا للأضرار الناتجة عن هذا الأسلوب التجاري سواء تلك التي تلحق بالمؤسسة الزبونة والتي تصل إلى درجة إقصائها من السوق، أو التي تصيب المنافسة فتحد منها، فقد حرص المشرع على حظر البيع المتلازم الناتج عن التعسف في الاستغلال وضعية التبعية، دون أن يرتب عليه أي استثناء (جاء الحظر مطلقا) ليسد بذلك كل الثغرات القانونية التي قد تستغلها المؤسسات المموّنة لتخلصها من العقاب المقرر لمثل هذا النوع من الجرائم.

---

(1) لا يمكن الحديث عن رفض البيع إلاّ إذا صدر أولا عرض من قبل المؤسسة المموّنة، ثم طلب من المؤسسة الزبونة. ورفض البيع ما هو إلاّ إمتناع المؤسسة المموّنة عن تلبية طلبات المؤسسة الزبونة التي تتوافق والأعراف التجارية وذلك بتدرعها بحجج مختلفة لا تصل إلى درجة المبرر الشرعي.
ورفض البيع من بين الممارسات التي منعها المشرع سواء كان ناتجا عن التعسف في استغلال وضعية التبعية و ذلك بموجب المادة 2/11 من الأمر 03/03، أو كان ناتجا عن تعامل المؤسسة مع المستهلك وهذا بنص المادة 15 من قانون02/04. و رفض البيع كأسلوب تجاري محظور يمكن أن يأخذ صورتين، فإما أن يتم بطريقة مباشرة حيث تعبر المؤسسة المموّنة عن عدم رغبتها في التعاقد بصراحة ووضوح، وإما أن يكون بطريقة غير مباشرة وهنا لا يكون الرفض عن طريق التعبير وإنّما عن طريق الفعل أو السكوت. ومثاله أن تتعمد المؤسسة الممونة الإنقاص من كمية المنتوجات التي تطلبها المؤسسة الزبونة أو أنها لا توافق على طلبها إلاّ بشروط، والملاحظ أن جريمة البيع المتلازم تظهر جليا من خلال رفض البيع غير المباشر.
ولكن بالرغم من خطورة رفض البيع لأنه يؤدي إلى إفشال أحد الميكانزمات الاقتصادية التي تحقق التوافق بين العرض والطلب في السوق، إلا أن هذه الممارسة تصبح مباحة إذا وجد ما يبررها كالطابع غير العادي للطلبات، ومدى وفرة المنتوجات...الخ.

(2) **قابة صورية**، مجلس المنافسة، رسالة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق (فرع قانون الأعمال) معهد الحقوق ، جامعة الجزائر 2000/2001، ص142.

غير أن ما شد انتباهنا أثناء معالجتنا لجريمة البيع المتلازم هو انفراد البيع المشروط باقتناء كمية دنيا بفقرة خاصة في صلب المادة 11 من الأمر 03/03 بالرغم من أنها تشكل – وكما أشرنا سابقا وحسب رأينا- أحد صور البيع المتلازم، وما جاء به المشرع ما هو إلاّ تكرار من شأنه أن يلعب دورا سلبيا في فهم النصوص القانونية، ولذا فإننا نتسأل ألم يكن بوسع المشرع الاستغناء عن هذه الفقرة الاكتفاء بتلك المخصصة للبيع المتلازم؟ أم أنه بنصه هذا يكون قد أخرج التلازم الموجود بين خدمتين وكذا بين خدمة ومنتوج من إطار التجريم، ليحتفظ فقط بذلك الذي يكون بين منتوجين وكذا بالبيع المشروط باقتناء كمية دنيا؟

حسب اعتقادنا أن نية المشرع لم تتجه إلى مثل هذا الأمر، ولو كان كذلك فبماذا نفسر النص على جميع صور البيع المتلازم في المادة 17 من قانون 02/04 باعتبارها من بين الممارسات غير الشرعية؟ فهل يصح أن تحظر مثل هذه الممارسة في هذا المجال ويسمح بها في مجال التعسف في استغلال وضعية التبعية، مع علمنا أن قانون المنافسة هدفه الأساسي حماية المنافسة من الممارسات المخلة بحريتها؟

كما أن المشرع ومن خلال المادة 4/11 من الأمر 03/03 قد نص على البيع المشروط باقتناء كمية دنيا، فهل معنى هذا أن البيع المشروط باقتناء كمية عالية يخرج من دائرة التجريم، وبالتالي تفلت المؤسسة الممونة التي تلزم زبائنها بشراء كمية كبيرة من المنتوجات تفوق حاجتهم من أجل إبرام عقد البيع من العقاب بالرغم من الضرر الذي قد تسببه لهم هذه الممارسة كعجزهم مثلا عن دفع قيمة أو ثمن المنتوجات وبالتالي زعزعة موقفهم المالي، أو تسببها في عدم قدرتهم على توزيع هذه الكمية الهائلة. ولذا فإذا كان وجود هذه الفقرة ضروريا، فمن الممكن أن تكون صيغتها كالآتي: «... البيع المشروط باقتناء كمية مفروضة...» أو « البيع المشروط باقتناء كمية معينة...» وذلك لتعبيرها على المدلولين.

و أخيرا إن ما يمكن قوله أنه على المشرع الجزائري أن يتدارك هذه الهفوات التي من شأنها أن تحدث لبسا على مستوى فهم النصوص القانونية مما يخلق صعوبة في تطبيقها.

بهذا نكون قد انتهينا من معالجة أولى جرائم البيع التي تم النص عليها في قانون المنافسة، لنخصص الدراسة الموالية لنوع ثاني من هذه الجرائم والمتمثل في جريمة البيع التمييزي والتي نص عليها المشرع في نفس الفقرة التي جرمت البيع المتلازم.

هذه الجريمة تشترك مع سابقتها في كونها تشكل أحد صور التعسف في استغلال وضعية التبعية هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هناك من الفقهاء من يرى أنها تعد بدورها أحد صور رفض البيع.[1] إذن كيف كانت التغطية القانونية لهذا النوع من الجرائم؟ هذا ما سنوضحه من خلال مطلبنا الثاني.

المطلب الثاني: جريمـــة البيـــع التمييـــزي.

لقد حاول المشرع من خلال تجريمه للبيع التمييزي حماية المنافسة وتوفير الأرضية الملائمة لتكريس مبادئها، غير أنه لا يمكن الحديث عن منافسة حرة ونزيهة إلاّ إذا كانت مبنية على المساواة بين كل المؤسسات، حتى ولو كانت هذه الأخيرة نسبية، لأن الأمر لا يستوجب البحث عن تلك المساواة المطبقة في مجال الرياضيات[2] والتي من شأنها أن تؤدي إلى اختفاء الحديث عن التمييز بصفة جذرية.

وقد جرم المشرع البيع التمييزي من خلال الأمر 03/03، إلاّ أن حظر هذه الممارسة يعود إلى وقت سابق وحتى قبل صدور أول قانون للمنافسة.[3] هذا الحظر حصره المشرع في عقود البيع المبرمة بين المؤسسات نتيجة لما لهذه الممارسة من تأثير مباشر على حركة السوق حيث تؤدي إلى اختلالها وبالتالي إلى الإخلال بحرية المنافسة.

ونتيجة لحداثة هذا النوع من الجرائم الاقتصادية، وأمام وجود نص وحيد أشار إليها تم تدعيمه فيما بعد بنص آخر في قانون 02/04، يجعلنا نبحث عن مفهوم هذه الجريمة والأشكال التي يمكن أن تظهر بها على مستوى السوق وكذا الآثار المترتبة في حالة ارتكابها من جهة، وعن كيفية التخلص من المتابعة والعقاب من جهة أخرى.

---

(1) **Yve Guyon**, Op.Cit. P.862.

(2) **Ibid**. P.863.

(3) لقد تم تجريم البيع التمييزي من خلال قانون 12/89 المتعلق بالأسعار وذلك بموجب المادة27 حيث اعتبره المشرع من بين الممارسات التجارية التي تتسم بلا شرعية، وحافظ المشرع على هذا التجـريم عند صدور الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة، حيث أدرجه المشرع في صلب المادة 7 من هـذا الأمـر بصفته أحد الممارسات الناجمة عن التعسف في استغلال وضعية الهيمنة.

الفرع الأول: مفهــــوم البيــــع التمييزي وصوره والآثار المترتبـــة عليــــه.

تنص المادة11 من الأمر03/03 على أنه: « يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبونا أو ممونا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة.

يتمثل هذا التعسف على الخصوص في:

- رفض البيع بدون مبرر شرعي،
- البيع المتلازم أو التمييزي...»

لقد جاء النص القانوني المتضمن لجريمة البيع التمييزي عاما مما يسمح بتفسيره تفسيرا واسعا، ومنه يمكن القول أن الحظر القانوني يشمل كل عقود البيع التي تبرمها المؤسسات فيما بينها مهما كان المجال الذي تنشط فيه، سواء كان مجال إنتاج أو توزيع، وسواء تمت هذه الممارسة بصفة اعتيادية أو مؤقتة.

إلى جانب هذا فإن الحظر القانوني يشمل أيضا عقود تقديم الخدمات - حتى و لو لم يشر المشرع الجزائري إلى ذلك – حيث أقر مجلس النقض الفرنسي أن نص المادة 36 من الأمر 86/ 1243 يتحدث ولو بصفة ضمنية على تقديم الخدمات.[1]

وإذا كان المشرع قد ربط الحظر بحالة التعسف في استغلال وضعية التبعية، غير أن مثل هذه الممارسة يمكن أن تكون ناتجة عن التعسف في استغلال وضعية الهيمنة[2] أو عن الاتفاقات التي تكون بين المؤسسات و التي تتم بصفة صريحة أو ضمنية.

ومن أجل الإجابة على كل التساؤلات التي يمكن أن يثيرها هذا الموضوع، فقد قسمنا دراستنا إلى ثلاثة فقرات، نتطرق فيها على التوالي إلى مفهوم البيع التمييزي، ثم بيان صوره، وأخيرا الآثار المترتبة عليه.

الفقرة الأولى: مفهــــوم البيــــع التمييـــــزي.

المقصود بالبيع التمييزي كجريمة يعاقب عليها القانون، ذلك البيع الذي تمنح بموجبه المؤسسة الممونة لأحد زبائنها سواء كان موزعا، تاجر جملة أو تاجر تجزئة، والذي تربطه بها

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, *Traité de droit commercial*, Tome.1 –Volume1. 18e édition, Librairie Générale de droit et de Jurisprudence, Paris2001, P. 664.

(2) أنظر المادة 8 من الأمر 1243/86 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

علاقة تجارية جملة من الامتيازات دون غيره من المؤسسات الأخرى، بمعنى أن بعض الزبائن وليس كلهم سوف تطبق عليهم شروط خاصة أو سعر خاص، تختلف عن شروط البيع العامة.

هذه المزايا التي يحصل عليها احد العملاء دون غيره، تجعله في وضعية أفضل مقارنة بباقي المؤسسات المنافسة الأخرى[1] وهذا من شأنه أن يحسن من مركزه على مستوى السوق.

والمعاملة التمييزية التي تنفرد بها إحدى المؤسسات دون البقية يكون أساسها وجود علاقة تعاقدية تربط بين المؤسسات، بمعنى انه إذا تحققت هذه الأخيرة، استفادت المؤسسة الزبونة من الامتياز الحصري الذي سيمنح لها وعلى العكس من ذلك، فإنه إذا زالت هذه العلاقة لأي سبب من الأسباب كالإبطال أو الفسخ مثلا، فإن هذا بطبيعة الحال من شأنه أن يؤدي إلى زوال الإمتياز. ولذا فإن الممارسة التمييزية المحظورة مرتبطة بالعقد وجودا وعدما.

غير أن عمومية نص المادة11 من الأمر 03/03 جعل الغموض يحيط بالبيع التمييزي لعشرية من الزمن -كنا خلالها نعتمد على التشريعات المقارنة لتوضيح هذه الممارسة – لكن صدور قانون 02/04 المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية أزال اللبس الذي يحيط بهذا المصطلح القانوني ومنه عملية البيع هذه وقد تضمن نص المادة 18 من هذا القانون، قائمة للممارسات التمييزية، إلاّ أن هذه الأخيرة لم تستنفذ بعد مما يفسح المجال أمام القاضي لإضافة ممارسات أخرى[2] وبالتالي توسيع دائرة التجريم.

إذن ما هي عناصر هذه القائمة والتي تبين لنا صور البيع التمييزي؟

الفقرة الثانية: صـــور البيـــع التمييـــزي.

تنص المادة 18 من قانون 02/04 على أنه: « يمنع على أي عون اقتصادي أن يمارس نفوذا على أي عون اقتصادي آخر، أو يحصل منه على أسعار أو آجال دفع أو شروط بيع أو كيفيات بيع أو على شراء تمييزي لا يبرره مقابل حقيقي يتلاءم مع ما تقتضيه المعاملات التجارية النزيهة والشريفة».[3]

---

(1) **Dominique Legeais**, Droit commercial, 11e édition, Dalloz, Paris, 1997, P.224.

(2) **G.Ripert et R.Roblot**, Op.Cit. P.664.

(3) إن مصطلح « عون اقتصادي » الذي جاء به في صلب المادة 18 من قانون 02/04 يقصـــد بـــه « المؤسسة » حسب مفهوم الأمر 03/03.

وبالتالي تظهر الممارسات التمييزية على مستوى السوق وفق أشكال متعددة، نذكر منها على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي.

أولا: تخفيـــض الأسعـــار.

السعر أو الثمن يعتبر عصب المعاملات التجاربة، حيث أن هذه الأخيرة تقوم أساسا على السيولة النقدية ولأن الثمن يعتبر الركن الأساسي في عقد البيع بحيث تدفعه المؤسسة الزبونة مقابل ما تحصل عليه من منتوجات فإنّ القانون يستوجب أن يكون متماثلا بالنسبة لكل المؤسسات المتعاقدة مع نفس المؤسسة الممونة، بحيث لا تستأثر إحداها بسعر مميز دون البقية مما يجعلها في مركز أفضل.

إلاّ أنه وخلافا لهذه القاعدة فإن تخفيض الأسعار يعتبر من بين الممارسات الشائعة التي تقوم بها المؤسسات الممونة اتجاه زبائنها المفضلين، هذا ما يؤدي إلى ظهور وبصورة واضحة التمييز في المعاملة بين المؤسسات الزبونة، بحيث يتم تخفيض سعر بعض المنتوجات لأحد الزبائن دون أن يكون هناك إمكانية استفادة باقي المؤسسات من هذا الإمتياز، مما ينتج عنه وجود ممارسة تمييزية يجرمها القانون ويعاقب عليها.

ثانيا: شـــروط البيـــع أو الشـــراء وطرقهمـــا.

تعد المؤسسات المتواجدة في نفس السوق في وضعية متماثلة، مما يستوجب خضوعها لنفس شروط البيع أو أساليب البيع أو الشراء، و التي تكون ناتجة عن العرف التجاري المعمول به في تلك المنطقة دون غيرها. ومنه فإن استفادة إحدى المؤسسات الزبونة من شروط بيع أو أساليب بيع أو الشراء تمييزية يعد خرقا للأعراف التجارية.

وتجد هذه الممارسة تطبيقها خاصة في تلك المعاملة غير المتماثلة التي تتعرض لها شبكات التوزيع التابعة لنفس المؤسسة الممونة، حيث تمنح هذه الأخيرة لبعض المؤسسات الموزعة شروطا أو أساليب متميزة للبيع أو الشراء، لتكون بذلك قد تعسفت في استغلال وضعية التبعية نتيجة المعاملة التمييزية.

وتبقى هذه الصورة للبيع التمييزي محتفظة بطابعها الإجرامي سواء منحت المؤسسة الممونة مثل هذه الشروط وأساليب البيع والشراء للمؤسسة الزبونة من تلقاء نفسها أو كان ذلك

بطلب من هذه الأخيرة واستجابة الأولى لها، لأنه في كلتا الحالتين تعتبر ممارسة تمييزية من شأنها أن تلحق ضررا بباقي المؤسسات الأخرى وكذا بالمنافسة.

إلى جانب هذا فإن عدم الإفصاح عن الشروط العامة للبيع يعتبر بدوره معاملة تمييزية[1] إلاّ أنه يخرج عن إطار التجريم منح المؤسسة الممونة لشروط بيع أو أساليب بيع أو شراء تمييزية لمؤسسات متواجدة في وضعيات غير متماثلة، وتعتبر كذلك إذا كانت هذه المؤسسات تنشط أو توجد في أسواق مختلفة، وتشمل هذه الحالة أيضا اتفاق المؤسسة الممونة مع مؤسسات وطنية وأخرى أجنبية أين يمكن منح إحداها شروطا أكثر نفعا دون الأخرى.[2]

ثالثا: أجـــل التسديـــد:

هو عبارة عن تلك المدة أو المهلة التي تمنحها المؤسسة الممونة إلى إحدى المؤسسات الزبونة لكي تدفع بقية الثمن الذي لم تستطع دفعه عند تسلم المنتوج محل عقد البيع، هذه المهلة يجب أن لا تفوق ما استقر عليه العرف.

ومهلة التسديد إما أنّها تعطى من قبل المؤسسة الممونة وذلك مراعاة لظروف المؤسسة الزبونة، أو أن هذه الأخيرة تمارس أسلوب التوسل وبالتالي الضغط بلين على المؤسسة الممونة لكي تمنحها مهلة لتسديد ثمن المنتوج الذي اقتنته.

والملاحظ أن مهلة التسديد ترتبط ارتباطا وثيقا بملاءة المؤسسة الزبونة و مدى قدرتها على الوفاء وعلى هذا فإن منح إحدى المؤسسات الموزعة مهلة للتسديد تفوق المهلة الممنوحة لبقية المؤسسات الأخرى والتي لها نفس الوضعية خاصة فيما يتعلق بالجانب المالي، يعتبر ممارسة تفضيلية يجب أن تتجنبها المؤسسات في تعاملاتها و إلا عدت مرتكبة لجريمة البيع التمييزي.

إن ما يمكن استنتاجه من خلال صور البيع التمييزي المشار إليها آنفا، أنها لا يمكن أن تشكل جريمة إلاّ إذا طبقت على مؤسسات متواجدة في وضعية متماثلة. لكن في حالة وجود مثل هذه الممارسة التمييزية، ما هي الآثار المترتبة عنها؟ هذا ما سنوضحه من خلال الفقرة الموالية.

---

[1] **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.665.
[2] **Ibid**. P.665.

الفقرة الثالثة: الآثـــار المترتبـــة على البيـــع التمييـــزي.

بالرغم من سكوت المشرع الجزائري عن الآثار الناتجة عن الممارسات التمييزية، إلاّ أن نصوص القانون المقارن لم تخلوا من الإشارة إليها، حيث نصت المادة 29 من قانون 42/95 المتعلق بالمنافسة والأسعار التونسي على أنه: «...أساليب بيع أو شراء تمييزية وغير مبرة بمقابل حقيقي مسببة على هذا النحو لذلك الطرف ضرر أو فائدة على مستوى المنافسة...».

وبالتالي فإن الممارسة التمييزية بالرغم من أنها تؤدي إلى عدم المساواة بين المؤسسات، إلاّ أنها لا تكون مجرمة إلا إذا تسببت في ضرر أو منفعة للطرف المتعاقد مع المؤسسة الممونة على مستوى المنافسة، وبالتالي فإن الآثار الناجمة عن البيع التمييزي إما أن تكون آثار إيجابية أو آثار سلبية.

أولا: الآثار الإيجابيـــة.

تتمثل هذه الآثار في تلك المنافع التي تعود على إحدى المؤسسات الزبونة نتيجة لتلك الإمتيازات التي تمنح لها من قبل المؤسسة الممونة، بحيث تستفيد منها وحدها دون بقية الزبائن الآخرين. هذه المنافع تجعل هذه المؤسسة في مركز ممتاز على مستوى السوق مقارنة بالمؤسسات الأخرى، ويظهر أثر هذه الإمتيازات جليا من خلال الوضعية التنافسية القوية لهذه المؤسسة والتي تساعدها على الصمود في وجه كل التغيرات الاقتصادية.

ثانيا: الآثار السلبيـــة.

إن الآثار السلبية ما هي إلاّ الصورة العكسية للحالة السابقة، بمعنى أن المؤسسة الزبونة ستعامل معاملة خاصة، فبالرغم من عدم إستفادتها من الإمتيازات الممنوحة للمؤسسات الأخرى والمتواجدة معها في نفس السوق، فيمكن أن تطبق عليها شروط مجحفة غير تلك المتعارف عليها، وهنا يظهر التعسف في استغلال وضعية التبعية، بحيث لا تجد هذه المؤسسة من حل سوى الخضوع لإرادة المؤسسة الممونة بالرغم من الضرر الذي سيلحق بها.

وبالتالي فإن مثل هذه المعاملة من شأنها أن تقف حائلا بين المؤسسة الزبونة والمنافسة، بحيث لا تتمكن هذه الأخيرة من مجاراة باقي المؤسسات المستفيدة من الإمتيازات، مما يؤدي إلى إقصائها من السوق مما ينتج عنه الإخلال بحرية المنافسة بسبب تقلص عدد المتنافسين.

وبالتالي نجد أن الآثار السلبية والإيجابية ما هي إلاّ وجهان لعملة واحدة، بمعنى أنه إذا عادت الممارسات التمييزية بالنفع على البعض المؤسسات فإن هذا من شأنه أن يلحق ضررا

بالمؤسسات الأخرى على مستوى المنافسة، هذه المؤسسات تكون جميعها متواجدة في نفس السوق ومرتبطة بوضعية التبعية مع ذات المؤسسة الممونة.

ثالثا: إثبات الضرر أو المنفعــة الناتجــة عن الممارســـات التمييزيـــة.

قبل الحديث عن الإثبات، فإنه يجب الإشارة أو لا إلى أنه وحتى تستطيع أي مؤسسة أن تطالب أخرى بإصلاح الضرر الذي تسببت فيه نتيجة الممارسات التمييزية، فهذا يستلزم أن تكون المؤسسة المدعية زبونة لتلك المدعى عليها.[1]

وبالتالي فإن رفع دعوى من قبل المؤسسة الزبونة من شأنه أن يجعل عبء الإثبات يقع على عاتقها. ولذا فعليها أن تثبت بكافة وسائل الإثبات – ما دام أننا بصدد معاملات تجارية – تلك الإمتيازات التي منحتها المؤسسة الممونة و تسببت في وجود ضرر أو منفعة على مستوى المنافسة.

ومن أجل إقامة الدليل على وجود مثل هذا الضرر أو المنفعة فإنه يفترض مقارنة وضعية المؤسسة المستفيدة من الإمتيازات الخاصة بوضعية منافسيها في السوق.

ولذا فإنه يجب أولا البحث عن المنفعة المحققة من وراء هذه الممارسات التمييزية ثم الضرر الناتج عن هذه الأخيرة والذي نستطيع استنتاجه من الاختلال الذي يصيب المؤسسة المتضررة خاصة في مركزها المالي. إضافة إلى هذا فإن مثل هذه الممارسات التمييزية قد تؤدي إلى اختفاء بعض المؤسسات من السوق وهذا يعد ضررا بليغا لا يمكن التغاضي عنه.

أما فيما يتعلق بالفائدة التي يمكن أن نتعود على إحدى المؤسسات دون الأخرى نتيجة للمعاملة التمييزية، فنستطيع استخلاصها من التحسن الملحوظ للوضعية المالية للمؤسسة المستفيدة.[2]

لكن حتى يمكن مساءلة المؤسسة المدعى عليها، فإن القانون لا يعتد بوجود ضرر أو منفعة فقط على مستوى المنافسة وإنما يستلزم أن تكون هناك رابطة بينهما – علاقة السببية- بمعنى أن الضرر الذي أصاب إحدى المؤسسات الزبونة ما هو إلا نتيجة حتمية للمنفعة التي عادت على إحدى المؤسسات الأخرى من جراء الإمتيازات التي منحتها المؤسسة الممونة.

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. PP.666, 667.
(2) **Ibid**, P.667.

ومنه إذا كان رفع الدعوى يتطلب إثبات الضرر أو المنفعة الناتج عن المعاملة التمييزية، فهل خلو صلب المادة 18 من قانون 02/04 من الإشارة إلى هذه الآثار يفسر على أن البيع التمييزي مجرما حتى ولو لم يتسبب في أي ضر أو منفعة على مستوى المنافسة؟

لكن بالرغم من سكوت المشرع عن الآثار المترتبة عن المعاملة التمييزية، فإنه وكغيره من التشريعات الأخرى قد منح للمؤسسة الممونة إمكانية تبرير تمييزها. هذا ما سنوضحه من خلال الفرع الثاني.

الفرع الثاني: مبررات التمييـــز.

إن فرض مساواة تامة في المعاملة بين جميع المؤسسات الزبونة التابعة لنفس المؤسسة الممونة من شأنه أن يؤدي إلى إحباط التنافس والحد من الإبداع والتجديد.[(1)] لذا فقد أجاز المشرع للمؤسسة الممونة إمكانية التمييز بين المؤسسات المتعاقدة معها، ولكن شريطة أن يكون هناك مقابل حقيقي يبرر مثل هذه المعاملة.

إذن ما مفهوم المقابل الحقيقي؟ وممّ يمكن استنتاجه؟

الفقرة الأولى: مفهـــوم المقابـــل الحقيقـــي.

المقابل الحقيقي هو عبارة عن ذلك العامل أو السبب الذي من شأنه أن يؤدي إلى زوال مسؤولية المؤسسة المخالفة، فإذا استطاعت هذه الأخيرة أن تبرر سبب منحها إمتيازات لإحدى المؤسسات الزبونة دون البقية، اختفى الحديث عن التمييز كممارسة يعاقب عليها القانون، لأنه في هذه الحالة يعد ضرورة تقتضيها المعاملات التجارية.

ولا يمكن اعتبار المقابل الحقيقي استثناءا واردا عن المبدأ العام الذي ينص على حظر الممارسات التمييزية إلاّ إذا تحقق شرطان أساسيان يتمثلان في:

أولا: حتى يمكن اعتبار المقابل الحقيقي مبررا للممارسات التمييزية، يجب أن يخص نفس العملية التجارية التي استفادت من الإمتيازات التي منحتها المؤسسة الممونة، و بالتالي إذا كان هذا المقابل يخص معاملة تجارية سابقة أو لاحقة لتلك التي منحت لها امتيازات خاصة فإن القانون لا يعتد به. لذا فلا يمكن تبرير تخفيض سعر أحد المنتوجات والذي يمنح لإحدى المؤسسات الزبونة من قبل المؤسسة الممونة بذلك الارتفاع في الأسعار الذي ساد التعاملات

---

(1) **Marie – Chantal Boutard Labard et Guy Ganivet**, Op.Cit. P.148.

التي تمت بين مؤسستين في السنوات الماضية.[1] مثل هذا التذرع لا يؤخذ بعين الاعتبار ولا يمكن القياس عليه مطلقا ومنه يجب أن يكون المقابل الحقيقي يخص نفس العملية التجارية التي استفادت بموجبها المؤسسة الممونة من المعاملة التمييزية.

ثانيا: يجب أن يتناسب المقابل الحقيقي طردا مع المنفعة التي قد تتحصل عليها المؤسسة الزبونة، بحيث لا تكون الامتيازات الممنوحة أكبر من المقابل الحقيقي، والعكس صحيح. ومن أجل تقدير المطابقة أو التناسب فإنه من الضروري الرجوع إلى الشروط العاملة للبيع والشراء، الفاتورة، وكذا الاتفاقات الخاصة.[2] ومنه إذا تحقق هذان الشرطان فإنه يكون أمام المؤسسة الممونة سببا قويا لنفي مسؤوليتها.

هذا المقابل الحقيقي الذي يكون سببا في انتفاء المسؤولية عن المؤسسة المخالفة، يمكن استنتاجه من حالات عدة، فما هي هذه الحالات يا ترى؟

الفقرة الثانية: الحـــالات التي يستنتـــج منـــها المقابـــل الحقيقـــي.

لقد أشار الفقهاء إلى مجموعة من الحالات يمكن أن يستنتج منها المقابل الحقيقي، حيث أن وجود إحداها من شأنه أن يبرر المعاملة التمييزية التي تحظى بها إحدى المؤسسات دون البقية، مما يضفي على معاملات المؤسسة طابع الشرعية. هذه الحالات يمكن تلخيصها فيما يأتي.

أولا: مـــلاءة الذمـــة الماليـــة.

إن ملاءة الذمة المالية من شأنها أن تقوي مركز أي مؤسسة وتدعم عنصر الثقة الذي يعتبر أساس المعاملات التجارية، ولذا فإن كل مؤسسة تتخذ كافة الإحتياطات اللازمة ضد خطر عدم التسديد الذي قد تواجهه أثناء تعاقدها مع مؤسسة أخرى. ولتفادي هذا الخطر فإن المؤسسة الممونة تعمل على فرض تعريفة عالية ومهلة قصيرة على المؤسسة الزبونة التي تواجه صعوبات مالية، كما تلزمها أيضا بدفع قيمة المنتوجات المتعاقد عليها نقدا.[3] في مقابل ذلك، تستفيد المؤسسات المتمتعة بمركز مالي ممتاز من مدة أطول وتعريفة أقل. وعلى هذا فإن

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.665.

(2) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.667.

(3) **Yve Guyon**, Op.Cit. P.863.

الملاءة المالية تعد مقابلا حقيقيا يبرر منح المؤسسة الممونة امتيازات لإحدى المؤسسات الزبونة دون البقية.

ثانيا: أهميـــة الكميـــة.

إن مقدار المنتوجات التي تكوّن محل عقد البيع المبرم بين المؤسسة ممونة وأخرى زبونة يلعب دورا هاما في تبرير المعاملة التمييزية التي تحظى بها إحدى المؤسسات دون غيرها، حيث أثبتت الخبرة أن سعر الوحدة الإنتاجية وفي بعض الأحيان السعر التجاري يتناسب عكسا مع قيمة الطلبات، فكلما كانت كمية المنتوجات التي تطلبها المؤسسة الزبونة كبيرة كلما كان سعر البيع أقل، والعكس صحيح. هذا الأمر يستنتج ببساطة من الجدول المحدد لأسعار الوحدات والذي يبين أن السعر ينقص إلى غاية وزن معين في نفس الوقت الذي تزداد فيه الكميات المباعة.[1]

ومثال ذلك، إذا باعت مؤسسة ممونة 20 طن من البطاطا لإحدى المؤسسات الزبونة، فإن هذه الكمية تبرر استفادة هذه الأخيرة من تخفيض السعر، وهذا ما لا تستفيد منه مؤسسة أخرى لم تشتر سوى 5 أطنان من هذه المادة الاستهلاكية.

ونفس الشيء يقال بالنسبة لتلك التخفيضات المتكررة أي الدورية التي تكون في نهاية السنة، مثل هذه التخفيضات على الكمية هي في الحقيقة مقبولة، ولكن فقط يشترط أن تكون مدونة في جدول الأسعار، كما يجب أن تكون شروط البيع هذه منتشرة بين جميع المؤسسات.[2]

وباعتماد المؤسسة الممونة على حجم الطلبية لتبرير تمييزها تكون قد ابتعدت عن خطر تعرضها للمساءلة القانونية.

ثالثا: الشـــروط الخاصـــة بالبيـــع.

إن المقابل الحقيقي في هذه الحالة يستنتج من الاتفاق الذي يحدث بين المؤسسة الممونة والزبونة، حيث تأخذ بموجبه هذه الأخيرة على عاتقها مجموعة من الأعباء والتي تعود في الأصل إلى الأولى كالتخزين والتغليف و نقل المنتوجات، خدمات ما بعد البيع...الخ هذا بطبيعة

---

[1] **Michel Pédamon**, Droit commercial; Dalloz, Paris 1994, P.521.
[2] **Ibid**, P.521.

الحال من شأنه أن يخفف من الأعباء التي كانت ستتحملها المؤسسة الممونة، بما يفسر منح هذه الأخيرة للمؤسسة الزبونة بعض الامتيازات دون غيرها شريطة أن تفي هي الأخرى بوعدها.

إلاّ أن هذه الشروط الخاصة ستكون ممنوعة إذا كان الهدف من ورائها معاقبة المؤسسة الزبونة والتي تمارس طرق بيع لا توافق عليها المؤسسة الممونة.(1)

رابعا: التعـــاون التجـــاري.

تعتبر التعاملات التجارية السابقة بين المؤسسة الممونة والزبونة و لفترة طويلة مبررا حقيقيا للمعاملة المتميزة التي تستفيد منها هذه الأخيرة، ولذا فإنه يمكن للمؤسسة الممونة أن تبيع مثلا منتوجاتها وبسعر أقل لهذه المؤسسة الزبونة الدائمة.

خامسا: الماضـــي القضائـــي للمؤسســـة الزبونـــة:

بما أن المعاملات التجارية تقوم أساسا على الثقة والإئتمان فإننا نجد أن المؤسسة الممونة تحجم عن التعامل مع المؤسسات التي تكون قد صدرت بشأنها أحكام قضائية أدت إلى الإساءة لسمعتها.(2)

أما في حالة تعاملها معها فإنها تكون حذرة، بحيث يتم حرمانها من الاستفادة من الإمتيازات التي قد تمنح للمؤسسات المنافسة لها. ولذا فلا يمكن لمؤسسة سبق شهر إفلاسها أن تحتج على عدم منحها لذات الإمتيازات التي تستفيد منها باقي المؤسسات التي توجد معها في نفس السوق.

ومن تم فإن اعتماد المؤسسة الممونة على أحد الأساليب التي تم الإشارة إليها على سبيل المثال وليس الحصر لتبرير معاملتها التمييزية، من شأنه أن يخلصها من العقاب المقرر لهذه الممارسة المحظورة.

ومنه فإن وجود مقابل حقيقي يبرر منح إمتيازات لمؤسسة زبونة دون أخرى يعد ضرورة تتطلبها المعاملات الاقتصادية والأعراف التجارية، لأن المعاملة التمييزية تجعل المؤسسات في مواقع مختلفة ومتميزة مما يكون بمثابة الحافز الذي يدفعها للتنافس فيما بينها من أجل الحصول على هذه الإمتيازات التي ستمنحها فرصة تحسين وضعيتها وتقوية مركزها في السوق.

---

(1) **Yve Guyon**, Op.Cit. P.864.

(2) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.668.

أما في حالة غياب المقابل الحقيقي الذي جعله المشرع رخصة في يد المؤسسة لمنح امتيازات لزبائنها، من شأنه أن يعرضها للمساءلة القانونية في حالة رفع دعوى عليها، لكن السؤال الذي يفرض نفسه على أي أساس ترفع المؤسسة المدعية دعواها، هل نرفعها فقط على أساس غياب المقابل الحقيقي؟ أم الأمر يستلزم أن يكون قد لحق بها ضررا من جراء هذا التمييز؟ هذا الإشكال يخص فقط القانون الجزائري، لأن الحظر المقر للبيع التمييزي في التشريعات المقارنة[1] يقوم أساسا على ثلاثة عناصر:

I) المعاملة التفضيلية التي تستفيد منها إحدى المؤسسات الزبونة دون البقية، حيث لا تتلقى جميعها نفس المعاملة وبالتالي فإنه يتم التعاقد مع هذه المؤسسات وفقا لشروط مغايرة لتلك التي تم التعاقد بها مع أخرى.

II) غياب المقابل الحقيقي الذي يبرر مثل هذه المعاملة التمييزية والتي تستفيد منها إحدى المؤسسات دون غيرها.

III) أما العنصر الثالث والذي يعتبر الأهم، فيتمثل في المنافع والأضرار التي تصيب إحدى المؤسسات على مستوى المنافسة. ويعتبر هذا العنصر مستقلا بذاته، ولا يمكن أن يكون قد تم استنتاجه من غياب مقابل حقيقي بالنسبة للإمتيازات الممنوحة.[2]

مما سبق يمكن القول أنه على الرغم من تجريم البيع التمييزي، إلاّ أن الغموض بقي ملازما لهذه الممارسة طيلة عشرية من الزمن، مما نتج عنه – وفي غياب إجتهادات قضائية – صعوبة في تطبيق النص القانوني المجرم لهذه الممارسة على المعاملات التجارية خاصة وأن هذا التجريم يعتبر دخيلا على الساحة القانونية والاقتصادية هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن ربط الحظر المقرر للبيع التمييزي بالتعسف الناتج عن استغلال وضعية الهيمنة أولا، ثم وضعية التبعية ثانيا، طوال هذه الفترة، جعل الكثير من المؤسسات لا تتعرض لعقاب بالرغم من قيامها بهذه الممارسة المحظورة.

إلاّ أن المشرع استطاع مؤخرا تدارك هذا النقص من خلال تجريمه للبيع التمييزي الناتج عن تعاقد المؤسسات فيما بينها والذي يتم خارج الإطار القانوني سالف الذكر.(بإعتباره أحد صور التعسف في استغلال وضعية التبعية) وبالتالي فقد ساهم نص المادة 18 من القانون 02/04

---

[1] أنظر المادة 29 من القانون 42/95 المتعلق بالمنافسة و الأسعار (التونسي)، وكذا المادة 36 من القانون 1243/86 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة الفرنسي.

[2] **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.668.

في إزالة اللبس الذي كان يحيط بهذه الممارسة، كما خلف أيضا الاستثناء الوارد به انسجاما ما بين النصوص القانونية والواقع العملي.

ولكن بالرغم من أن هذا النص القانوني مستوحى من النصوص التشريعية المقارنة، إلاّ أنه لم يشر إلى الآثار المترتبة عن البيع التمييزي، الأمر الذي تسبب في ظهور ثغرة قانونية جديدة لا يمكن معالجتها إلاّ من خلال صدور إجتهادات قضائية في انتظار تعديل لاحق لهذا القانون.

بعد تطرقنا لجريمة البيع المتلازم وكذا جريمة البيع التمييزي في مطلبينا الأول والثاني، لاحظنا أن المشرع قد أدرجهما في فقرة واحدة واستعمل للربط بينهما حرف العطف «أو» وكأنه يريد تجريم إحدى الممارستين دون الأخرى، بمعنى أنه ترك لكل القانونيين أمر اختيار إحدى الممارستين وتجريمها، وبالتالي فإن كل مؤسسة ستعاقب على إحدى الجريمتين حتى ولو ارتكبت كليهما، وهذا بطبيعة الحال ما نجزم أن نية المشرع لم تتجه إليه.

ولذا كان لا بّد أن يتم الربط بين الجريمتين بحرف العطف «و» ليكون بذلك نص المادة 3/11 من الأمر 03/03 كالآتي «... البيع المتلازم والتمييزي...».

غير أن المشرع لم يكتف بالنص على هاتين الجريمتين في صلب المادة 11 من الأمر 03/03 وإنما دعمهما بجريمة ثالثة تعتبر هي الأخرى من بين صور التعسف الناتج عن استغلال وضعية التبعية، و التعسف في هذه المرة يظهر أساسا على مستوى الأسعار، هذه الصورة تتمثل في جريمة الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى والتي سنتطرق لها في المطلب الموالي.

المطلب الثالث: جريمـــة الإلـــزام بإعـــادة البيـــع بسعـــر أدنـــى.

تعد حرية الأسعار[1] وشفافيتها من المبادئ الأساسية التي تقوم عليها المنافسة الحرة والنزيهة – بالرغم من احتفاظ الدولة بدورها في تحديد أسعار بعض السلع والخدمات ذات الطابع الاستراتيجي–، [2] ومن أجل حماية هذا المبدأ، فقد سهر المشرع على وضع الإطار

---

[1] لقد نصت المادة 4 من الأمر 03/03 على أنه: « تحدد بصفة حرة أسعار السلع والخدمات اعتمـــادا على قواعد المنافسة.
غير أنه يمكن أن تقيد الدولة المبدأ العام لحرية الأسعار وفق الشروط المحددة في المادة 5 أدناه».

[2] أنظر المادة 5 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

القانوني الذي ينظم المعاملات الاقتصادية، و يضمن حرية التجارة، وذلك بحظر كل الممارسات التي تتنافى ومبدأ حرية الأسعار ومن بينها الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى.

وقد جرم المشرع هذا النوع من البيوع، لما له من تأثير سلبي على توازن السوق واستقرار المعاملات وكان ذلك بموجب المادة5/11 من الأمر 03/03 [1] باعتباره مظهرا من مظاهر التعسف في استغلال وضعية التبعية، حيث جاء في هذا النص القانوني أنه: « يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبونا أو ممونا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة.

يتمثل هذا التعسف على الخصوص،...

- الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى...».

ولجعل هذا النص أكثر وضوحا فإنه يتعين علينا تحليله، بتبيان مفهومه في مرحلة أولى ثم ذكر أسباب تجريمه في مرحلة ثانية.

الفرع الأول: مفهوم الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى.

إن جريمة فرض سعر أدنى لإعادة البيع يعد من الجرائم التي تنتج عن التعاملات التجارية التي تتم بين المؤسسات، فلا يمكن أن تقع خارج هذا الإطار بالرغم من أن آثارها السلبية تمتد إلى المستهلك.[2]

وقد جرم المشرع مثل هذه الممارسة و التي غالبا ما تكون منتشرة بين الممونين وشبكات التوزيع المرتبطة معهم بعقود بيع « تفاديا للاتفاقات التي عساها أن تحصل في مستوى قنوات التوزيع الانتقائية أو في مستوى المنظمات النقابية والمهنية بواسطة إشهار قوائم أسعار أو تعريفات خدمات تخضع أساسا لنظام حرية الأسعار».[3]

---

[1] منع المشرع فرض إعادة البيع بسعر أدنى لأول مرة بموجب المادة 28 من قانون 12/89 المتعلق بالأسعار ثم تم تجريمها بموجب المادة 7 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة، باعتبارها أحد مظاهر التعسف الناتج عن الهيمنة.

[2] **Yack Bussy**, op.cit, P.353.

[3] أ. **محرز بوصيان،** نظام الأسعار والمنافسة في القانون عدد 64 لسنة 1991، مجلة القضاء والتشريع العدد7، السنة 37، مركز الدراسات القانونية والقضائية، وزارة العدل، أو ربيس للطباعة، تونس، جويلية 1995، ص37.

وتظهر جريمة فرض سعر أدنى لإعادة البيع على مستوى السوق نتيجة استغلال المؤسسة الممونة لمركزها من جهة وتبعية المؤسسات الموزعة لها من جهة أخرى، حيث تعمل على وضع أو تحديد سعر أدنى لإعادة بيع منتوجاتها تفرضه على المؤسسات المتعاقدة معها بحيث لا يمكن لهذه الأخيرة البيع بأقل من هذا السعر المحدد والذي قد تمارسه المؤسسة الممونة لفترة معينة. هذه الأسعار تكون متماثلة أو موحدة بحيث تطبقها المؤسسة الممونة على كل الموزعين المتعاملين معها(1) ومثال ذلك أن يُحدد مصنع « سوفيتال Cevital» مثلا السعر الأدنى لإعادة بيع 5 لترات من الزيت بـــ 45 دينارا وفرضه على الموزعين المتعاقدين معه الذين عليهم أن يلتزموا به، بحيث لا يمكنهم النزول عنه، أي البيع بأقل من السعر المحدد من قبله.

مثل هذه الممارسة تجعل المؤسسة الممونة تتحكم في أسعار المنتوجات ومنه في سير السوق من خلال مراقبة شبكات التوزيع، مما ينتج عنه الحد من المنافسة بين الموزعين نظرا لخضوعهم أو التزامهم بنفس السعر المحدد من قبل المؤسسة الممونة، هذا من شأنه أن يؤدي في النهاية إلى وضع حاجز أمام انخفاض الأسعار.(2) وبالتالي فإن هذا الحظر القانوني الذي تستفيد منه خاصة شبكات التوزيع من شأنه أن يمنع المموّن من أن يحدّ من حرية الموزع في تحديد أسعار المنتوجات بنفسه.(3)

في واقع الأمر أنه ليس باستطاعة المؤسسة الممونة أن تحدد سعر أدنى لإعادة البيع وتفرضه على المؤسسات الموزعة المتعاقد معها، إلاّ إذا وجدت المناخ الذي يساعدها على تحقيق هدفها. ولكن قبل التطرق إلى هذه الظروف المساعدة على ارتكاب هذا النوع من الجرائم، فلا بأس أن نبين أولا المجال الذي يشمله الحظر القانوني.

الفقرة الأولى: مجـــال الحظـــر القـــانوني.

إذا كان تحديد سعر أدنى لإعادة البيع يقتصر فقط على المنتوجات التي تخضع لحرية الأسعار، فإن مجال تطبيق الحظر المقرر لهذه الممارسة واسع بحيث يخص كل الأنشطة سواء

---

(1) **Françoise Dekeuwer Défossez**, *Droit commercial*, avec la collaboration de **Edith Balary-Clément**, 7e édition., Montchrestin, Paris2001, P.472.

(2) **Alffred Jauffret**, *Manuel de droit commercial*, 22e édition, par **Jacques Mestre**, Librairie générale de droit et de Jurisprudence, Paris 1995, PP.58,75.

(3) **Luc Paulet** , *Droit commercial*, Ellipses, Paris2000, P.207.

كانت إنتاجا، توزيعا أو حتى إستراد[1] مادام أن المؤسسة ستبرم عقود بيع تكون فيها المموّن الوحيد لغيرها من المؤسسات بالمنتوجات الضرورية لنشاطها التجاري.

كما أن هذا الحظر لا تنفرد به عقود البيع لوحدها وإنما يشمل أيضا عقود تقديم الخدمات لمالها من تأثير على المنافسة.[2]

بالإضافة إلى هذا فإن فرض نسبة ربح معينة على المؤسسة الموزعة من قبل المؤسسة المموّنة والتي يجب على الأولى عدم تجاوزها يشكل بدوره أحد مظاهر فرض صبغة دنيا على سعر إعادة البيع،[3] كأن تحدد مثلا شركة «هنكل Henkel» للمؤسسات المتعاقدة معها نسبة ربح تقدر بـــ 2% والتي يجب عليها احترامها.

فضلا على هذا فإن فرض هامش تجاري[4] معين من طرف المؤسسة الممونة على المؤسسات المتعاقدة معها يدخل بدوره في مجال الحظر القانوني.[5]

و من تم فإن جميع هذه الممارسات من شأنها أن تؤدي إلى تحكم المؤسسة الممونة في أسعار المنتوجات التي تدخل إلى السوق مما يشكل حاجزا أمام انخفاض الأسعار وبالتالي تقييد المنافسة.

إلاّ أن الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى لا يمكن أن يظهر على مستوى السوق إلاّ إذا هيئ للمؤسسة المموّنة الجو المناسب لارتكاب مثل هذه الممارسة المحظورة هذا ما سنبينه فيما يلي.

الفقرة الثانية: الظروف المساعـــدة على ممارســـة الإلـــزام بإعـــادة البيـــع بسعـــر ادنــــي.

لا يمكن للمؤسسة المموّنة أن تفرض صبغة دنيا على سعر إعادة البيع إلاّ إذا ساعدتها على ذلك الظروف السائدة في السوق الذي تنشط على مستواه، هذه الأخيرة تتمثل أساسا في:

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.660.

(2) أنظر المادة 28 من قانون 64/91 المتعلق بالمنافسة والأسعار التونسي، وكذا المادة 34 من الأمـــر 1243/86 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة الفرنسي.

(3) أ.**محرز بوصيان**، المرجع السابق، ص37.

(4) ينتج الهامش التجاري عن تغيير السوق، بحيث إذا دخلت إحدى المؤسسات القوية إلى سوق جديـــدة فإنها تعمل على رفع أسعار منتوجاتها بنسبة معينة، وفي غياب منافسين لها فإنها تفرض هـــذا الســـعر على المؤسسات المتعاقدة معها.

(5) تنص المادة 34 من الأمر 1243/86 على أنه:

«est puni d'une amende de 5.000 à 100.000F le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de services ou à une marge commerciale.»

أولا: يجب أن تكون المؤسسة المموّنة تتمتع بمركز مهيمن على السوق، أي أنها تسيطر على جزء كبير منه أو على كل السوق، وهذا لكي تضمن عدم وجود منافسين لها، لأنها إذا وجدت نفسها أمام منافسة حقيقية وفاعلة، فكل محاولة منها للمحافظة على عرض منتوجاتها بسعر يفوق السعر المعروض من قبل منافسيها يعني بالنسبة لها استحالة بيع إنتاجها.

ثانيا: يجب أن لا تكون المؤسسات الموزعة في وضعية تنافس اتجاه المؤسسة المموّنة لأنه في هذه الحالة ستكتفي بفرض أسعار مرتفعة لمنتوجاتها وتترك للموزعين حرية اختيار السعر الذي يبيعون به.[1]

ولكن بالرغم من توفر الظروف التي تمكن المؤسسة المموّنة من تحقيق أهدافها، إلاّ أن الحديث عن وجود جريمة الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى يبقى مقترن بتوفر شرط معين. فما هو إذن الشرط الذي يتوقف عليه تجريم هذه الممارسة؟

الفرع الثاني: شرط تجريم الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى.

حتى يمكن الحديث عن وجود سلوك إجرامي، ناتج عن خرق قانوني، يعرض المؤسسة المخالفة للمساءلة القانونية، يجب توفر شرط مهم تم استخلاصه من نص المادة 11 من الأمر 03/03، والذي يجعل من الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى ممارسة خاضعة للحظر القانوني هذا الشرط يتمثل في عنصر «الإلزام». وبالتالي فإن الطابع الإلزامي لهذه الممارسة هو الذي يقيد اختيار المؤسسات الموزعة لأسعار بيع منتوجاتها وفقا لما يتطلبه السوق، وإنما تخضع لضغوطات المؤسسة المموّنة من أجل المحافظة على العلاقة التعاقدية، حيث أن عدم الإكتراث بالسعر الأدنى الذي تحدده المؤسسة المموّنة من شأنه أن يؤدي إلى قطع العلاقة التعاقدية ودفع المؤسسة الزبونة إلى مصير مجهول. ومنه إذا فقدت عملية البيع هذه طابعها الإلزامي فإنها ستخرج من دائرة التجريم.

و لذا فإن وضع المؤسسة الممونة لحد أعلى لإعادة البيع أو اقتراحها لأسعار بيع على المؤسسة الموزعة المتعاقدة معها لا تعد ممارسة محظورة لأنها تفتقد إلى الطابع الإلزامي، مما يسمح لهذه الأخيرة بإيصال السلع للمستهلك بالسعر الذي تراه مناسبا، وبالتالي فإنها تكون حرة في تحديد إستراتجيتها التجارية. كما أن هذه الممارسة ستفسح المجال للمنافسة بين المؤسسات

---

[1] أ.**عمار خبابي**، قانون المنافسة والأسعار، مجلة القضاء والتشريع العدد8، السنة 38، مركز الدراسات القانونية والقضائية، وزارة العدل، أوربيس للطباعة، تونس أكتوبر 1996، ص60.

على أساس حرية الأسعار. ومنه فإن مثل هذه الأسعار تبقى مشروعة، مادام أنها لم تنتج عن الاتفاقات المحظورة أو وضعية الهيمنة.[1] وتتبع المؤسسة الممونة عدة أساليب قد تكون مباشرة أو غير مباشرة تمكنها من إلزام المؤسسات الموزعة المتعاقدة معها من إعادة البيع بسعر أدنى، كأن تدرج مثلا في العقد المبرم بينها وبين المؤسسات المتعاقدة معها شرطا جزائيا يطبق على هذه الأخيرة في حالة عدم احترامها للسعر المحدد من طرفها.

وبالتالي فإن وجود مثل هذا الشرط يشكل وسيلة ضغط أو تهديد تحقق بموجبه المؤسسة الممونة هدفها و قد يتخذ هذا التهديد صورة ثانية تتمثل في وضع حد للمنافع أو الإمتيازات المالية التي كانت تستفيد منها المؤسسة الموزعة حتى وقت رفضها احترام الحد الأدنى للأسعار الذي تفرضه عليها المؤسسة الممونة، هذه الامتيازات تتمثل في التخفيضات التي تمنحها هذه الأخيرة طوال فترة سريان الحد الأدنى للأسعار المحددة من قبلها.[2] ومنه نجد أن منح الامتيازات مرتبط بمدى قبول أو رفض المؤسسة الموزعة لمثل هذه الممارسة المخلة بحرية المنافسة، هذا ما يجسد بوضوح التعسف في استغلال وضعية التبعية.

إلاّ أن الأمر لا يتوقف عند هذا الأسلوب، بل يتعداه إلى حد قطع العلاقة التعاقدية التي تربط بين المؤسستين نتيجة لرفض المؤسسة الموزعة احترام سياسة الأسعار التي تفرضها عليها المؤسسة الممونة، بمعنى أن هذه الأخيرة تربط بين موافقتها على التعاقد مع مؤسسات سبق التعامل معها، وبين قبولهم لأسعار السلع و الخدمات التي تحددها بنفسها وتلزمهم بعدم النزول عنها.

مما سبق، يمكن القول أن المؤسسة الممونة بإمكانها أن تتبع عدة أساليب من أجل فرض حد أدنى لإعادة بيع السلع وتقديم الخدمات، وبالتالي تجريد المؤسسات الموزعة من حقها في اختيار سعر البيع أو سعر تقديم الخدمة.

لقد جرم المشرع الجزائري الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى نتيجة للأضرار التي يلحقها من جهة بالمنافسة، فيقيدها إن لم نقل أنه يشلها، ومن جهة أخرى بالمستهلك الذي يجد نفسه مضطر إلى قبول أسعار موحدة تطرحها المؤسسات الموزعة، وبالتالي عدم استفادته من هذا التوجه الجديد، لأن « حرية الأسعار هي المنفعة الحقيقية للمستهلك ».[3] ومنه فإن حظر هذه

[1] **Luc Paulet**, Op.Cit. P.207.
[2] **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.661.
[3] **Françoise Dekewer- Defossez**, Op.Cit. P.469.

الممارسة ستمنح له فرصة الاستفادة من فارق السعر الناتج عن التنافس بين المؤسسات الاقتصادية.

غير أنه إذا كان المشرع الجزائري قد حظر الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى حظرا مطلقا، فإن المشرع الفرنسي قد أورد استثناء وحيدا تضمنه صلب المادة 1/1 من قانون 10 أوت 1981 حيث سمح هذا الأخير- ومن أجل حماية المكتبات الصغيرة- لكل ناشر أو مستورد للكتب أن يوحد سعر بيعها، ويلزم به المكتبات التي عليها أن تحترم هذا السعر ولا تحيد عنه.[1]

بهذه الدراسة نكون قد انتهينا من معالجة جرائم البيع المدرجة في صلب المادة 11 من الأمر 03/03، والتي صنفها المشرع ضمن الممارسات المخلة بحرية المنافسة الناتجة عن استغلال وضعية التبعية الاقتصادية والتي لا تظهر على مستوى السوق إلاّ نتيجة لتعاقد المؤسسات فيما بينها.

ولكن إلى جانب هذه البيوع المخطورة يوجد نوع آخر من البيوع، حظره المشرع بالرغم من أنه يظهر على مستوى السوق نتيجة لتعاقد المؤسسة مع المستهلك، هذا البيع المحظور يتمثل في البيع بالخسارة، وقد صنفه المشرع بدوره – وكما هو الشأن بالنسبة للبيوع السابقة- ضمن الممارسات المخلة بحرية المنافسة، هذه الجريمة ستكون محل دراستنا في المطلب الرابع.

المطلب الرابع: جريمــة البيـــع بالخســـارة.

تعد جريمة البيع بالخسارة من الجرائم المخلة بحرية المنافسة، والملاحظة أن هذا النوع من الجرائم جديد، سواء بالنسبة للقانون الجزائري الذي نص عليه لأول مرة في الأمر03/03 المتعلق بالمنافسة أو بالنسبة القانون الفرنسي حيث لم يتم النص عليه إلاّ مؤخرا في القانون التجاري الصادر في 1 جويلية 1996 في صلب المادة 5/42.

والبيع بالخسارة من الجرائم التي تمس بشفافية الأسعار، وتختص بهذه الممارسة أساسا المؤسسات التي تنشط على مستوى الإنتاج، حيث تقوم إحدى هذه المؤسسات ببيع منتوجاتها بسعر منخفض انخفاضا غير عادي (انخفاض مفرط) يصل إلى درجة البيع بسعر يقل عن معدل

---

[1] **Cf, Michel Pédamon**, Op.Cit. PP.512 et 5.

التكلفة المتغيرة أو الإجمالية[1] وهذا خلافا للمؤسسات المنافسة لها والتي يمكن أن تمارس تعريفة أساسية منخفضة إلاّ أنها لا تصل إلى درجة الانخفاض المحظور.

وقد نص المشرع على الحظر المقرر لهذه الممارسة في صلب المادة 12 من الأمر 03/03 والتي جاء فيها: «يحظر عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق، إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة أحد منتوجاتها من الدخول إلى السوق ».

إن ما يمكن استخلاصه من هذا النص القانوني أنه يحدد لنا من جهة المجال الذي يشمله الحظر القانوني ومن جهة أخرى الأركان التي تقوم عليها مسؤولية المؤسسة التي ارتكبت هذه الجريمة.

هذه النتائج المتوصل إليها سنخصها بالدراسة في فرعين متتاليين.

الفرع الأول: مجـــال الحظـــر القانونـــي.

لقد حصر لنا المشرع المجال الذي يشمله الحظر المقرر للبيع بالخسارة المنصوص عليه في المادة 12 سالفة الذكر في عقود البيع دون غيرها من العقود الأخرى هذا من ناحية، ومن ناحية ثانية فقد جعله يخص العلاقة التعاقدية التي تربط المؤسسة بالمستهلك.

الفقرة الأولى: اقتصار الحظر القانوني على عقود البيع.

إن التحليل الحرفي لنص المادة 12 سالفة الذكر يقودنا للقول أن المشرع الجزائري قد جرم ممارسة أسعار منخفضة انخفاضا مفرطا إذا كان الأمر يتعلق بعقود البيع، سواء تحقق ركن الرضا بتطابق الإيجاب مع القبول أو بصدور الإيجاب من قبل المؤسسة دون أن يقترن بقبول أي مستهلك. ونقصد بهذه النقطة الأخيرة عملية عرض البيع بالخسارة و لا يهم هنا أن يتم العرض في ذات مكان تواجد المنتوج محل البيع، أو وصل عرض هذه التخفيضات المفرطة للأسعار إلى علم المستهلك عن طريق الأساليب الإشهارية التي تسبق عادة ممارسة البيع بمثل هذه الأسعار.

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.728.

إن عرض البيع بالخسارة من شأنه أن يجلب الزبائن ويدفعهم إلى التعاقد ليتحول هذا العرض الذي يعتبر إيجابا صادرا من المؤسسة ينتظر قبول المستهلك إلى عقد بيع تام مستوفيا لكل أركانه.

والملاحظ أن المستهلك الذي تعرض عليه أسعار بيع منخفضة، يعتبرها فرصة جيدة للتعاقد لا يجوز تفويتها دون أن يفكر في الأضرار التي ستنجم عن مثل هذا العرض، فالمهم عنده هو إشباع حاجاته الأساسية، حتى ولو كان يدرك بأن هناك هدف يراد تحقيقه من وراء هذه العملية.

ومنه نجد أن المشرع قد سوى بين العلاقة التعاقدية التامة وبين مجرد العرض للدخول فيها، وفي كلتا الحالتين فإن محل العقد هو عبارة عن منتوجات مادية، هذا ما يجعلنا نستبعد الخدمات من مجال الحظر القانوني، وبالتالي فإن كل مؤسسة يكون نشاطها هو تقديم خدمات فإن أسعارها ستكون قانونية دائما حتى ولو كانت منخفضة انخفاضا مفرطًا بالرغم من أن مثل هذه الممارسة لها تأثيرها الواضح على المؤسسات المنافسة الأخرى والتي قد ينجم عنها إقصائها من سوق الخدمات.

وعلى هذا فإن كل مؤسسة ستقدم خدمات بمثل هذه الأسعار أو تعرضها على المستهلك ستفلت من العقاب ما دام أن هناك ثغرة قانونية تبرر أفعالها وتوفر لها لحماية القانونية المرجوة.

غير أننا نجد أن مجلس المنافسة الفرنسي قد تدارك النقص الموجود على مستوى المادة 5/420 من القانون التجاري الفرنسي وأصدر قرارا بأن « كل من المنتوجات والخدمات مختصة بالمنع المقرر للأسعار المنخفضة انخفاضًا مفرطًا » مرتكزا على المعنى الاقتصادي للبيع والملاحظ أن هذا التفسير يتماشى أكثر وروح قانون المنافسة.[1]

هذا راجع بطبيعة الحال إلى أن التعاملات الاقتصادية لا تقتصر على عقود البيع فقط وإنما توجد إلى جانبها عقود تقديم الخدمات، حيث أن السوق التنافسية تضم كلا الممارستين. وبالتالي لا يمكن أن نستبعد تقديم الخدمات، هذا المجال الحيوي والفعال الاقتصاد الوطني من دائرة التجريم.

---

[1] **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.728.

ومن هنا يبرز لنا الدور الكبير الذي يلعبه الاجتهاد السريع في تفسير النصوص القانونية. هذا فيما يخص المجال الأول للحظر والذي جعله المشرع لعرض أو ممارسة البيع بالخسارة، ولكن هل هذه الأسعار المنخفضة مجرمة مهما كان الطرف الثاني في العلاقة التعاقدية؟

إن الإجابة عن هذا السؤال سيكون حتما بالنفي هذا ما سنوضحه في الفقرة الثانية.

الفقرة الثانية: اقتصـــار الحظــر القانـــوني على تعامـــل مع المستهـــلك.

لقد حرم المشرع الجزائري عملية البيع بالخسارة إذا كانت موجهة للمستهلك، بمعنى أن يكون طرفا العلاقة التعاقدية المؤسسة الممارسة لأسعار بيع منخفضة انخفاض مفرطا من جهة والمستهلك من جهة أخرى. ولكن ماذا قصد المشرع بمصطلح المستهلك المشار إليه في المادة 12 من الأمر 03/03 هل هو المستهلك الوسيط Consommateur intermédiaire أم المستهلك النهائي Consommateur final ؟

للإجابة عن هذا التساؤل يتوجب علينا تبيان كلا المفهومين.

لقد عرف المستهلك الوسيط بأنه مهني ينشط على مستوى الإنتاج أو التوزيع، يتعاقد خارج إطار نشاطه، كما أنه يقدم على شراء السلع واستخدامها لأغراض مهنية.

أما المستهلك النهائي فهو كل شخص طبيعي أو معنوي للقانون الخاص الذي يستعمل المنتوجات أو الخدمات لأغراض غير مهنية. وقد عرفت المادة 2/3 من قانون 02/04 بأنه « كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني سلعا قدمت للبيع أو يستفيد من خدمات عرضت ومجردة من كل طابع مهني».

ولكن أي المفهومين قصده المشرع من خلال نص المادة 12 من الأمر 03/03؟

في الحقيقة ومن خلال تمعننا لهذين التعريفين يمكن الوصول إلى نتيجة تتمثل في أن نية المشرع لم تتجه إلى المستهلك الوسيط، وهذا راجع إلى أن هذا الأخير يعتبر من ذوي المهن ويستخدم المنتوجات التي يحصل عليها لتلبية حاجات مهنته، هذا من ناحية، ومن ناحية ثانية لو كان المشرع قد قصد المستهلك الوسيط لكان بإمكانه الإستغناء عن هذا المصطلح ليفهم وبصورة ضمنية أن هذه الممارسة ستكون بين المؤسسات، هذا ما دفعنا للاحتفاظ بالمفهوم الثاني أي المستهلك النهائي.

وقد وجدنا في الاجتهاد القضائي الفرنسي – وفي غياب إجتهادات وطنية- ما يدعم وجهة نظرنا هذه يزيد في توضيحها، حيث يرى جانبا منه أن نية المشرع قد اتجهت لمقاومة بعض

ممارسات كبار الموزعين والتي من شأنها أن تلحق ضررا بصغار التجار والذي لا يتجلى إلاّ من خلال البيع للمستهلك النهائي.[1]

وقد اتجه في نفس الاتجاه مجلس المنافسة الفرنسي وتبعه في ذلك مجلس الاستئناف حيث عرف الأول المستهلك بأنه:« كل شخص طبيعي أو معنوي والذي يفتقد إلى الخبرة الخاصة في المجال الذي يتعاقد فيه، كما أنه يقدم على اقتناء المنتوجات والخدمات لإشباع احتياجاته الشخصية والتي يستعملها لهذا الهدف دون سواه».[2] حسب هذا التعريف فإن البيع بالخسارة لا يكون مجرما إلاّ إذا تم مباشرة من المؤسسة إلى المستهلك النهائي، حيث أن هذا الأخير هو الذي يفتقد إلى الخبرة، كما أنه هو الذي يقتني المنتوجات لإشباع حاجاته الشخصية دون سواه، وعلى هذا فقد استقر التعامل بهذا المفهوم.

و من تم فإن النقابة التي تنشط على المستوى المحلي، لا يمكن اعتبارها مستهلكا عندما تفوض مندوبا لإنجاز خدمة عامة وذلك من أجل إشباع حاجات غير خاصة أو شخصية ولكن تلك المتعلقة بسكان البلدية.[3]

وبالرغم من أن العلاقة التعاقدية تكون بين المؤسسة من جهة والمستهلك من جهة ثانية، إلاّ أن المتضرر الأول منها هي المؤسسات الصغيرة، هذا ما يجعلها تدافع عن وجودها في السوق من اجل المحافظة على مركزها وزبائنها وهذا باللجوء إلى لقضاء من أجل دفع الضرر الذي يصيبها.

وبما أن الدعوى المتعلقة بجريمة البيع بالخسارة ترفع أمام مجلس المنافسة، فإن المؤسسة المدعية عليها أن تثبت أساس قيام مسؤولية المدعى عليها، هذا ما سنبينه في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: أركـــان المسؤوليـــة.

حتى تتعرض المؤسسة المرتكبة لجريمة البيع بالخسارة للمساءلة القانونية، لا بد أن تتوفر شروط الإدانة ولتسهيل عملية التأكيد من هذه الأخيرة، كان لا بد من إيجاد خلفية قانونية يتم إسقاط عليها نص المادة 12 من الأمر 3/03 لضمان التطبيق الميداني السليم لهذا النص على الممارسات التجارية التي تتم على مستوى الأسواق، ولذلك فقد تم اختيار المسؤولية المدنية

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.728.
(2) **Françoise de Keuwer-Défossez**, Op.Cit. P.506.
(3) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.728.

بأركانها من خطأ وضرر وعلاقة السببية.[1] وبإجراء المطابقة بين أركان هذه المسؤولية وبين ما تتضمنه المادة 12 سالفة الذكر نجدها تتمثل في:

الفقرة الأولى: الخطــأ.

إن الخطأ وحسب مفهومه العام، هو كل فعل يرتكبه الشخص ويسبب لغيره ضررا، ويقاس الخطأ على أساس سلوك الرجل العادي، أما في مجال التعاملات التجارية فإن الخطأ يقاس بالنظر إلى سلوك – ممارسات- المؤسسات المتنافسة الموجودة في نفس السوق، هذا بصفة عامة أما فيما يخص جريمة البيع بالخسارة وحسب المادة12 من الأمر 03/03 فقد وضع لنا المشرع معيار لقياس الخطأ، فقيم يتمثل هذا المعيار يا ترى؟.

أولا: معيــار قيــاس الخطــأ.

تنص المادة 12 من الأمر 03/03 على أنه: « يحظر عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع مخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق...».

من خلال هذا النص القانوني نلاحظ أنه لا يمكن الحديث عن وجود خطأ إلاّ إذا تعسفت المؤسسة في تخفيض أسعار بيع المنتوجات. و يتجلى هذا التعسف بوضوح عند إجراء مقارنة بسيطة بين سعر البيع وتكلفة الإنتاج[2] والتحويل[3] والتسويق،[4] هذه المقارنة من شأنها أن توصلنا إلى نتيجتين.

I) إما أن يكون سعر بيع المنتوجات يساوي أو يفوق تكلفة الإنتاج والتحويل والتسويق وبالتالي يختفي الحديث عن التعسف ومنه عن الخطأ. هذا ما يجعل أسعار البيع المطبقة من قبل المؤسسة

---

[1] **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.727.

[2] **الإنتاج** ويتمثل في جميع عمليات تربية المواشي، والمحصول الفلاحي، والجني والصيد البحـــري، وضج المواشي وصنع منتوج ما وتحويله وتوضيبه ومن ذلك خزنه في أثناء صنعه وقبل أول تســـويق له.

[3] **التحويل** يدخل ضمن مجال الإنتاج وهو عبارة عن تصنيع المواد الأولية مثلا وقــد آثــار مفهــوم التحويل جدلا كبيرا وذلك من أجل معرفة الأفعال التي تدخل في هذا المجال وبالتالي إخضــاعها لهــذا النص القانوني من عدمه حيث تم الفصل في بعض الفعال في حين بقي البعض الآخر معلقا وقد اعتبــر تقطيع منتوج غذائي مثلا تحويلا، إلا أن الأمر غير مؤكدا فيما يتعلق بإزالة التجميد عن المنتوجات هل يشكل تحويلا أم لا؟

[4] **التسويق** هو مجموعة العمليات التي تتمثل في خزن كل المنتوجات بالجملة أو نصف الجملة ونقلها وحيازتها وعرضها قصد البيع أو التنازل عنها مجانا ومنها الإستراد والتصدير وتقديم الخدمات.

أسعارًا قانونية مما ينتج عنه منافسة مشروعة، ويبقى الحديث عن هذه الأخيرة قائما حتى ولو مارست إحدى المؤسسات أسعار بيع تقل عن أسعار باقي المؤسسات المنافسة الأخرى، مادام أنها لم تصل إلى درجة الانخفاض المحظور قانونا. وبالتالي فإنها في مثل هذه الحالة تمارس أسعار تنافسية وفقا للشروط القانونية، بحيث لا يمكن لأي مؤسسة أن تدعي بأنها تضررت من هذه الممارسة. وهذا راجع إلى أن كلّ مؤسسة لها كامل الحرية في وضع الأسعار التي تراها مناسبة لبيع منتوجاتها تبعا لقواعد المنافسة.

II) أما النتيجة الثانية التي تسفر عنها المقارنة هي أن تكون الأسعار التي تمارسها المؤسسة منخفضة جدّا إلى درجة أنها تقل عن تكلفة الإنتاج والتحويل والتسويق، هنا يبرز عنصر التعسف، بحيث أن المؤسسة تعمل على بيع منتوجاتها بخاسرة مؤكدة، مما يدل على أنها حادت عن قواعد المنافسة.

مثل هذه الممارسة تدل عن وجود خطأ ارتكبته المؤسسة من شأنه أن يلحق ضررا بباقي المؤسسات الأخرى من جهة، والإخلال بحرية المنافسة من جهة أخرى.

وبالتالي فإن سعر التكلفة بالرغم من تعقيده وصعوبة الوصول إليه إلاّ أن المشرع قد اتخذه معيارًا لقياس التعسف.

والخطأ يمكن أن يظهر على مستوى السوق بصورتين فما هما يا ترى؟

ثانيا: صـــور الخطـــأ.

لقد تضمنت المادة 12 سالفة الذكر مظهرين للخطأ الذي يمكن أن ترتكبه المؤسسة على مستوى السوق، واللذان يتمثلان في:

I) المظهر الأول يتعلق بعملية عرض أسعار بيع منخفضة انخفاضًا مفرطًا على المستهلك، والملاحظ أن الحظر المقرر لهذه الصورة يشمل كافة الطرق التي يمكن أن تعرض بها مثل هذه الأسعار، مادام أن الهدف منها واحد وهو جلب الزبائن وحثهم على التعاقد.

II) أما المظهر الثاني فيتعلق أساسا بممارسة هذه الأسعار المحظورة من قبل المؤسسة، مما يترتب عنه بيع المنتوجات بالخسارة.

والملاحظ أن مظهرا الخطأ هما في ذات الوقت أساس وجود العلاقة التعاقدية التامة أو التي ستبرم لاحقا بين المؤسسة والمستهلك، حيث أن المحفز الوحيد الذي يدفع بهذا الأخير للتعاقد مع هذه المؤسسة دون غيرها هو عرضها أو ممارستها لأسعار بيع منخفضة جدا.

إلاّ أنه مهما كانت الصورة التي يتخذها الخطأ الذي ترتكبه المؤسسة فإنه لا يكفي وحده لمساءلتها بل لا بد من البحث عن النتيجة التي تترتب عن ارتكاب هذا الخطأ. ومنه البحث عن اركن الثاني من أركان المسؤولية ألا وهو الضرر والذي سنخصه بالدراسة في الفقرة الثانية.

الفقرة الثانية: الضـــرر.

الضرر حسب القواعد العامة هو الأذى الذي يصيب الشخص في جسمه أو حق من حقوقه المالية أو أي مصلحة مشروعة تعتبر حقا، ويعتبر الضرر روح المسؤولية وعلتها.

والضرر الناتج عن ممارسة إحدى المؤسسات للبيع بالخسارة يعد جسيما إذا ما قارناه بذلك الذي يمس الأشخاص وفقا لما تبينه القواعد العامة لماله من تأثير على السوق حيث يفقدها توازنها وحسن سيرها مما يؤدي إلى الإخلال بقواعد المنافسة وبالتالي إلحاق الأذى بالاقتصاد الوطني ككل. وقد نصت المادة 12 من الأمر 03/03 على أنه: «...إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة أحد منتوجاتها من الدخول إلى السوق ».

إن يمكن استخلاصه من هذا النص القانوني أن الضرر الناتج عن عرض أو ممارسة المؤسسة لأسعار بيع منخفضة انخفاضًا مفرطًا يأخذ صورتين:

- فإما أن يتجسد في إبعاد إحدى المؤسسات المنافسة من السوق.
- أو عرقلة أحد منتوجاتها من الدخول إلى السوق.

أولا: إبعـــاد إحـــدى المؤسســـات من الســـوق.

تستعمل المؤسسات الموجودة في السوق عادة كل ما في وسعها من أجل المحافظة على مركزها واستقرار معاملاتها، مستخدمة في ذلك كل الأساليب المشروعة والمتعارف عليها تجاريا.

إلاّ أن هناك بعض المؤسسات التي تخرق هذه الأعراف وبالتالي القوانين وتدعم وجودها وتستمد قوتها من تصرفات غير مشروعة، ونقصد بهذه الأخيرة في هذا المقام، عرض أو ممارسة أسعار بيع نقل عن تكلفة الإنتاج، التحويل والتسويق.

مثل هذه الممارسة من شأنها أن تلحق ضررا بباقي المؤسسات الموجودة في نفس السوق، فمن جهة فإن هذا الأسلوب سيحول زبائن المؤسسات الأخرى إلى المؤسسة التي تمارس البيع بالخسارة ومن جهة ثانية فإن هذه الممارسة ستؤدي إلى اختفاء (إزاحة) بعض المؤسسات من سوق السلع والخدمات خاصة المؤسسات الصغيرة ذات رؤوس الأموال القليلة، بحيث إذا ما عجزت هذه الأخيرة عن بيع منتوجاتها بالأسعار العادية المتداولة، فإنها ستضطر إلى بيعها بالخسارة بعدما أصبحت كاسدة أو قرب وقت انتهاء صلاحية استهلاكها، مما يؤدي إلى زعزعة موقفها المالي وبالتالي إنقاص معاملاتها أو حتى إفلاسها بسبب عدم قدرتها على الصمود أمام مثل هذه الممارسات، لتحقق بذلك المؤسسة التي تمارس البيع بالخسارة هدفها والمتمثل في إبعاد كل منافس لها و السيطرة بذلك على أكبر حصة في السوق وبالتالي الهيمنة عليه واحتكاره بعد أن تستحوذ على حصة المؤسسة المستبعدة.

ثانيا: عرقلـــة منتوجات مؤسســـــة أخرى من الدخـــول إلى الســـوق.

قد يتخذ الضرر الذي يلحق بإحدى المؤسسات المتواجدة في ذات السوق مع المؤسسة التي تعرض أو تمارس أسعار بيع تقل عن تكلفة الإنتاج، التحويل والتسويق شكلا آخرا غير الإبعاد من السوق بالرغم من أن النتيجة واحدة ألا وهي الوصول على وضعية الهيمنة، هذه الصورة تتمثل في عرقلة منتوجات إحدى المؤسسات(مؤسسة مستهدفة) من الدخول إلى السوق، وهنا نجد حالتين من شأنهما أن يحققا هذه الصورة.

I) إما أن المؤسسة المستهدفة بمثل هذه الممارسة (البيع بالخسارة) هي التي تحجم عن عرض منتوجاتها للمستهلك ومنه عدم دخولها للسوق، حيث تفضل الانتظار إلى غاية زوال المانع (البيع بالخسارة) لتعيد طرح منتوجاتها للبيع.

II) أو أن المؤسسة المستهدفة لا يكون لها يد في عدم دخول المنتوجات إلى السوق، وإنما بالرغم من وجود هذه الأخيرة فيه إلا أنها لا تكون محلا للتداول عن طريق البيع والشراء حيث تبقى حبيسة رفوف ومخازن هذه المؤسسة، إذ أنها لا تتمكن من إبرام أي عقد بيع، ليكون بذلك

عرض أو ممارسة أسعار بيع تقل عن التكلفة بمثابة العائق الذي يقف في وجه المؤسسة المستهدفة ويمنعها من بيع منتوجاتها.

في هذه الحالة يكون العرض موجودا إلاّ أن الطلب منعدم، بعكس الحالة الأولى أين تنعدم العمليتان معا وذلك راجع إلى أن المستهلك يجد منتوجات المؤسسة التي تعرض أو تمارس أسعار بيع منخفضة انخفاضًا مفرطا كافية لتلبية حاجاته وإشباع رغباته وبأسعار يرى بأنها تنافسية.

وبهذه الطريقة لا تصل منتوجات المؤسسة المستهدفة إلى المستهلك وبالتالي لا يمكن القول أنها وصلت إلى السوق.

وسواء تعلق الأمر بالطرح الأول أو الثاني فإن البيع بأقل من سعر التكلفة يمثل سببا مباشرا يعرقل وبشكل واضح دخول المنتوجات إلى السوق وهذا من شأنه أن يلحق بالمؤسسة المستهدفة خسارة فادحة خاصة إذا كانت هذه السلع سهلة التلف ولا يمكن الاحتفاظ بها لمدة طويلة. هذه الخسارة من شأنها أن تؤدي إلى إنقاص الجانب الإيجابي للذمة المالية للمؤسسة المستهدفة، وبالتالي عدم قدرتها على تنفيذ التزاماتها ومنه اختفائها من السوق.

والملاحظ أن الضرر الذي نص عليه المشرع في المادة 12 من الأمر03/03 بصورتيه لم يشترط فيه أن يكون محققا حتى تتمكن المؤسسة المتضررة من البيع بالخسارة من رفع دعواها، ولكن اكتفي فقط بالضرر وشيك الوقوع أو المحتمل لتجريم هذا النوع من البيع، إلاّ أن قبول الدعوى يبقى متوقفا على تحقق الركن الثالث للمسؤولية والمتمثل في علاقة السببية، هذا ما سنوضحه من خلال الفقرة الموالية.

الفقرة الثالثة: علاقـــة السببيـــة.

تعتبر علاقة السببية الركن الثالث الذي بتحققه تتمكن أي مؤسسة متضررة من تصرفات مؤسسة أخرى منافسة لها أن ترفع دعوى أمام مجلس المنافسة.

والمقصود بهذا الركن أن تكون هناك رابطة أو علاقة وثيقة بين الخطأ المرتكب من قبل المؤسسة المدعى عليها والضرر الذي أصاب أو يمكن أن يصيب المؤسسة المدعية، وبهذا يكون الضرر هو النتيجة الحتمية للخطأ، بمعنى أنه يجب أن يكون السبب في إبعاد إحدى المؤسسات أو عدم دخول منتوجاتها للسوق هو عرض أو ممارسة أسعار بيع منخفضة انخفاضا مفرطا وليس أي فعل آخر(سبب أجنبي)، بحيث إذا استطاعت المؤسسة المدعى عليها أن تقيم الدليل

على أن هناك عامل آخر أدى إلى إبعاد المؤسسة المدعية أو منع منتوجاتها من الدخول إلى السوق غير ممارستها لأسعار بيع منخفضة انخفاضا مفرطا انتفت بذلك الصفة الجرمية عن البيع بالخسارة ومنه إفلات المؤسسة المدعى عليها من العقاب وذلك راجع لأن رابطة السببية ما هي إلا قرينة بسيطة يمكن إثبات عكسها.

ومنه إذا توفرت الأركان الثلاثة للمسؤولية وجب مساءلة المؤسسة المرتكبة لجريمة البيع بالخسارة ووجب تسليط العقاب عليها.

وعلى هذا يعتبر تخفيض الأسعار إلى درجة البيع بأقل من سعر التكلفة أسلوب تجاري مجرم في العلاقة التي تربط بين المؤسسة والمستهلك لاحتوائها على خطر ثلاثي الأبعاد.

- البعد الأول، يمس بالمستهلك بوصفه طرفا في العلاقة التعاقدية حيث أن مثل هذا البيع لا يحقق له أية منفعة كما يبدو في الوهلة الأولى، وإنما الانخفاض المفرط لسعر بيع بعض المنتوجات سيرافقه من جهة أخرى زيادة في أسعار منتوجات أخرى[1] كما يمكن أن تكون الزيادة في نفس المنتوج الذي سبق بيعه بسعر يقل عن سعر التكلفة، بمعنى انه بعد حصول المستهلك على منتوجات بسعر منخفض يجد نفسه مضطرا وبعد فترة وجيزة تحقق خلالها المؤسسة الممارسة للبيع بالخسارة أهدافها القبول بالأسعار الجديدة التي تفرضها هذه الأخيرة والتي لا تكون عادية وإنما مرتفعة وذلك لتعويض الخسارة التي تكبدتها من جراء بيعها بأسعار تقل عن تكلفة الإنتاج والتحويل والتسويق.

  وفي كلتا الحالتين سواء تعلق الأمر برفع أسعار نفس المنتوج أو منتوج مغاير فهذا من شأنه أن يحقق المقولة الشهيرة «جزيرة من الخسارة في محيط من الربح».[2]

- أما فيما يتعلق بالبعد الثاني فإنه يخص المؤسسات الصغيرة والذي جاء نص المادة 12 من الأمر 03/03 خصيصا لحمايتها، حيث أنه وإن كان في الظاهر أن المؤسسة التي تعرض أو تمارس أسعار بيع أقل من التكلفة تتعامل مباشرة مع المستهلك إلا أنها في حقيقة الأمر تهدف من وراء هذه الممارسة إلى تحويل زبائن المؤسسات الأخرى المنافسة لها مما يلحق بهؤلاء ضررا جسيما، مثل هذه الممارسة لا يمكن وصفها إلاّ بأنها منافسة غير مشروعة

---

(1) **G.Ripert et R. Roblot**, Op.Cit. P.654.
(2) **Michel Pédamon**, Op.Cit. P.509.

لأنها تمس بأحد عناصر المحل التجاري مما يؤدي إلى الإنقاص من قيمته و انصراف العملاء عنه.[1]

- أما البعد الثالث فيكون على مستوى واسع، لأنه يمس بالاقتصاد الوطني ككل، حيث أن عرض أو ممارسة أسعار بيع بأقل من سعر التكلفة من شأنها أن تؤدي إلى تقييد المنافسة على مستوى السوق ومنه تجسيد. مفهوم الهيمنة و الاحتكار مما يؤدي إلى ظهور مؤسسة تسيطر بصورة كلية أو جزئية على السوق وتتحكم في عمليتي العرض والطلب و بالتالي في تحديد الأسعار.

وبالرغم من أن المشرع لم يستلزم أن تكون المؤسسة المرتكبة لجريمة البيع بالخسارة في مركز قوة وهيمنة إلا أن هذه الممارسة من الصعب تصورها خارج هذا الإطار ويعود سبب ذلك إلى أنه لولا المركز المتميز لهذه المؤسسة لما تمكنت من تنحية منافسيها من السوق وصمودها بالرغم من الخسائر التي تتكبدها.

وقد أكد مجلس المنافسة الفرنسي هذا التقارب، حيث بين أنه كلما تبث وجود أسعار بيع منخفضة انخفاضا مفرطا كان ذلك بمثابة الدليل أو القرينة على عدم التوازن بين المؤسسات على مستوى السوق.[2]

لعل هذه الأخطار المتعددة للبيع بالخسارة هو ما دفع بالمشرع إلى عدم النص على أي استثناء فيما يخص هذه الممارسة المقيدة للمنافسة، وجعل بذلك كل مؤسسة تعرض أو تمارس أسعار بيع منخفضة انخفاضا مفرطا تتعرض للعقاب إذا تبث أنها ألحقت أو ستلحق ضررا بالمؤسسات الأخرى المتواجدة معها في نفس السوق.

مثل هذا الحظر المطلق، ما جاء به المشرع إلاّ من أجل المحافظة على استقرار المعاملات التجارية من جهة وضمان منافسة مشروعة من جهة أخرى، غير أن ما يمكن استنتاجه من خلال تحليلنا لنص المادة 12 من الأمر 03/03 أن المشرع الجزائري قد نص وبصريح العبارة على تجريم البيع بالخسارة إذا كان في إطار تعامل المؤسسة مع المستهلك، بمفهوم المخالفة أنه إذا كان أطراف العلاقة التعاقدية هي مؤسسات فإن مثل هذه الممارسة تعتبر صحيحة وغير محظورة بالرغم من أن لها نفس الآثار السلبية على المنافسة.

---

[1] **د. محمد فريد العريني، د. هاني دويدار**، قانون الأعمال، دار الجامعة الجديدة للنشر. الإسكندرية 2002، ص402.

[2] **Françoise Dekewer -Defossez**, Op.Cit. P.507.

à من خلال دراستنا لجرائم البيع السابقة سواء تلك التي تشكل صور للتعسف في استغلال وضعية التبعية والناتجة عن تعاقد المؤسسات مع بعضها، أو بالنسبة لجريمة البيع بالخسارة والتي لا تظهر إلاّ عند تعاقد المؤسسة مع المستهلك، لاحظنا الإختلاف الواضح بالنسبة لكيفية ارتكاب كل جريمة، لكن بالرغم من اختلاف السلوك الإجرامي إلاّ أن جميعها يترتب عليها ضرر يمس بالمؤسسات الموجودة في نفس السوق مع المؤسسة المخالفة وكذا بالمنافسة، وبالتالي فإن حظر المشرع لهذه الجرائم من شأنه أن يحافظ على منافسة حرة تضمن توازن السوق والنشاط الاقتصادي ككل.

لكن ما يؤخذ على هذا الأمر خاصة بالنسبة لجرائم البيع التي نصت عليها المادة 11 من الأمر 03/03 أنه يحيط بها الغموض، مما يخلق صعوبة في فهمها وكذا تطبيقها، خاصة وأن مجال المنافسة جديد سواء بالنسبة للمؤسسات الموجودة في السوق أو بالنسبة لرجال القانون. ومن أجل التخلص من هذا الغموض من جهة وتقوية الترسانة القانونية من جهة أخرى فقد أوجد المشرع قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية. هذا الأخير قد وضحت نصوصه بعض جرائم البيع التي تضمنها صلب المادة 11 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة كالبيع المتلازم والبيع التمييزي، كما دعمت بموجبه أيضا قائمة البيوع الممنوعة التي جاء بها قانون المنافسة. فما هي إذن هذه البيوع التي يؤدي القيام بها إلى المساس بشرعية الممارسات التجارية؟ هذا ما سنتطرق إليه في المبحث الثاني.

المبحث الثاني: جرائـــم البيـــع المخلـــة بشرعيـــة الممارسات التجاريـــة.

إذا كان قانون المنافسة يهدف أساسا للحفاظ على حسن سير السوق، فإن قانون 02/04 يساهم بدوره – إلى جانب الأول- في تحقيق هذا الهدف، وذلك من خلال تحديده للمبادئ التي تقوم على أساسها المعاملات التجارية سواء تلك التي تتم بين المؤسسات، أو التي تتم بين المؤسسة (العون الاقتصادي) والمستهلك. و بالتالي فهو يحافظ على شفافية ونزاهة الممارسات التجارية التي من شأنها أن توفر الحماية اللازمة للمؤسسة والمستهلك على حد سواء.

ولذا فقد عمل المشرع من خلال هذا القانون – وكما هو الحال بالنسبة لسابقه – على حظر جملة من البيوع و اعتبرها من بين الممارسات غير الشرعية نظرا للآثار السلبية المترتبة عليها.

هذه البيوع منها ما تطرقنا إليها في المبحث الأول لأنه سبق للمشرع وأن جرمها في الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة كالبيع المتلازم (المشروط) والبيع التمييزي، - بحيث حذا المشرع بشأنهما حذو التشريعات المقارنة باعتبار أن نصوصها القانونية كانت المرجع الأساسي الذي استمد منه مشرعنا قانون المنافسة وعلى الخصوص الأمر 1243/86 الفرنسي- فبعدما كانت هتان الممارستين محظورتين لكونهما تشكلان صورتين للتعسف في استغلال وضعية التبعية، الأمر الذي يترتب عليه الإخلال بحرية المنافسة عاد المشرع وجرمهما للمرة الثانية من خلال قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية باعتبار هما من بين الممارسات غير الشرعية. وهذا حسب رأينا لا يعد تكرار مادام أنه في كلتا الحالتين يكون لكل ممارسة مجال تطبيقها وكذا السلطة المختصة بزجرها.[(1)]

وعلى هذا الأساس فإننا سنكتفي بالدراسة السابقة بالنسبة للجريمة الثانية، لنتناول جريمة البيع المشروط مرة أخرى – حتى ولو كان ذلك باختصار – في هذا المبحث نظرا للأحكام الجديدة التي تضمنها النص المجرم لهذا النوع من البيوع. كما سنتناول إلى جانبها ثلاثة جرائم أخرى اقتصرت الإشارة إليها في قانون 02/04 لوحده هذه الجرائم هي على التوالي: جريمة

[(1)] عندما يكون البيع المتلازم والبيع التمييزي صورا للتعسف في استغلال وضعية التبعية أو الهيمنـــة، يرى الفقه أنهما من قبيل الأعمال الجماعية المقيدة للمنافسة، أما إذا كانت هاتان الممارستان محظورتين بالرغم من غياب التعسف، فقد دأب الفقه على اعتبار هما من الممارسات الفردية والعمليات الاحتكارية التي من شأنها أن تمس بنظام الأسعار. أنظر أ.**عمار خبابي** المرجع السابق، ص62.

البيع بمكافأة، جريمة إعادة البيع بالخسارة، وأخيرا جريمة إعادة بيع المواد الأولية على حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، هذه الجرائم ستشكل محل دراستنا في المبحث الثاني مع الإشارة أنه أثناء هذه الدراسة سنحتفظ بمصطلح مؤسسة الذي نقصد به العون الاقتصاد، ما دام أن لكلا المفهومين نفس الدلالة.[1]

المطلب الأول: جريمـــة البيـــع بمكافـــأة.

يعتبر البيع بمكافأة وبلا شك الأسلوب الأكثر قدما والذي تستعمله المؤسسة من أجل تقوية وتدعيم نشاطها التجاري. ولكن بالرغم من قدم هذه التقنية في التشريعات المقارنة وخاصة التشريع الفرنسي والتي ما تزال تحافظ حتى يومنا هذا على طابعها المحظور، إلاّ أن المشرع الجزائري ونظرا لسياستنا الاقتصادية السابقة لم يجرم هذا النوع من الممارسات إلاّ مؤخرا من خلال الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة، ثم جرمه في مرحلة ثانية وبعد إلغاء هذا الأخير بموجب قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، وهذا التأكده من فاعلية هذا الأسلوب في جلب الزبائن ولجوء المؤسسات إليه مما يؤدي إلى ظهور منافسة غير مشروعة.

وقد كان نص المادة 16 من قانون 02/04 بمثابة الإطار القانوني الذي يحكم تعاملات المؤسسات ويضفي عليها طابع الشرعية، حيث نصت هذه المادة على أنه: « يمنع كل بيع أو عرض بيع لسلع وكذلك كل أداء خدمة أو عرضها عاجلا أو آجلا مشروطا بمكافأة مجانية، من سلع أو خدمات إلاّ إذا كانت من نفس السلع أو الخدمات موضوع البيع أو تأدية الخدمة، وكانت قيمتها لا تتجاوز 10% نمن المبلغ الإجمالي للسلع أو الخدمات المعنية.

ولا يطبق هذا الحكم على الأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة وكذا العينات».

---

[1] أنظر المادة 3/أ من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة. وكذا المادتين 2 و 1/3 مـــن قـــانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

إن أول ما يمكن ملاحظته من خلال هذه المادة أن الحظر المقرر للبيع بمكافأة يسري على جميع عقود البيع، سواء تلك الناتجة عن تعاقد المؤسسات فيما بينها، أو تلك العقود المبرمة بين المؤسسة والمستهلك.[1]

أما الملاحظة الثانية التي يمكن استخلاصها من نص المادة 16 من قانون 02/04، أنه لا يمكن الحديث عن جريمة البيع بمكافأة تامة الأركان، تعرض المؤسسة التي ترتكبها للمساءلة القانونية، إلاّ إذا اجتمعت مجموعة من الشروط هذا من جهة، ومن جهة أخرى أن حظر هذا النوع من الممارسات لم يكن مطلقا، بل وردت عليه جملة من الاستثناءات تسمح لظهور جو من التنافس بين المؤسسات.

وعلى هذا سنتناول في فرع أول مفهوم هذه الممارسة وشروط تجريمها، لنخصص الفرع الثاني لدراسة الاستثناءات الواردة على هذا المبدأ العام.

الفرع الأول: مفهـــوم جريمـــة البيـــع بمكافـــأة وشـــروط تجريمهـــا.

تضمن نص المادة 16 من قانون 02/04 مجموعة من الشروط يجب توافرها حتى يعد البيع بمكافأة جريمة اقتصادية يعاقب عليها القانون، وبالتالي إذا تخلق شرط من هذه الشروط أصبحت العلاقة التعاقدية صحيحة، مرتبة لجميع الآثار القانونية.

إلاّ أنه وقبل تبيان هذه الشروط يجب الإشارة أولا إلى تعريف هذا النوع من الجرائم في فقرة أولى ثم توضيح الشروط في الفقرة موالية.

الفقرة الأولى: مفهـــوم جريمـــة البيـــع بمكافـــأة.

يعد البيع بمكافأة ممارسة يمنح بموجبها البائع (المؤسسة) لكل زبون يقتني منتوجا من محلاته هدية مجانية، هذه الأخيرة هي التي تميز هذه الممارسة عن عملية البيع العادية.

---

[1] لقد كان البيع بمكافأة في إطار الأمر 06/95 محظور فقط بالنسبة لعقود البيع المبرمة بين المؤسسة والمستهلك دون سواها، ليبقى هذا النوع من البيوع مشروعا بين المؤسسات. غير أنه يعـد مـن قبيـل المفارقات أن يمنع المشرع البيع بمكافأة للمستهلك و يحيزه للمؤسسة، بالرغم من أن قـانون المنافسـة يهدف أساسا إلى المحافظة على حرية ونزاهة الممارسات التجارية، وإجازة هذا البيع بين هـؤلاء فيـه مساس بالسير الطبيعي للمنافسة، لذا فقد تدارك المشرع هذا الفراغ القانوني بموجـب المـادة 16 مـن قانون 02/04، حيث أن نص هذه المادة لم يحدد الطرف الثاني في العلاقة التعاقدية، الأمر الذي يسـمح بتفسيره تفسيرا واسعا، وبالتالي القول بأن هذا النوع من البيوع محظور سواء كان موجبـا للمسـتهلك أو للمؤسسة.

هذا الأسلوب التجاري من شأنه أن يجعل الزبائن – سواء كانوا مؤسسات أو مستهلكين – يتهافتون على شراء منتوجات هذه المؤسسة دون سواها، حيث تشكل الهدايا المرافقة لعملية الشراء بالنسبة لهم فائدة، لأنهم سيحصلون على منتوجات دون مقابل مما يسمح لهم بتوفير مبالغ مالية كانوا سيفقدونها لو أنهم تعاقدوا مع مؤسسة أخرى.

وفي واقع الأمر أن البيع بمكافأة يبقى محافظا على طابعه المحظور حتى ولو كان عقد البيع ذو طابع مدني وليس تجاري، وبالتالي فإنه يعد مرتكبا لجريمة البيع بمكافأة كل حرفي أو فلاح مثلا يقدم هدية للمتعاقد معه مقابل شراء هذا الأخير أحد منتوجاته.

كما يطبق الحظر المقرر للبيع بمكافأة مهما كان مستوى النشاط التجاري لمقدم الهدية، سواء كان منتج، تاجر جملة، تاجر تجزئة، ما دام أن المكافأة ستمنح للطرف المتعاقد مع المؤسسة مباشرة.

والملاحظ أنه غالبا ما تكون المكافأة عبارة عن شيء مادي مثلما هو الحال بالنسبة لتحصل أحد السيدات على تنورة إذا ما اشترت فستانا، إلا أنه ليس هناك ما يمنع من أن تأخذ المكافأة شكلا آخرا وليكن تقديم خدمة والتي جرمها المشرع بدورها بموجب المادة 16 من قانون 02/04.

ولم يقف الحظر القانوني عند البيع أو تقديم الخدمة المرفقة بمكافأة وإنما تعداه إلى مجرد عرض منح هذه الأخيرة إذا تمت العلاقة التعاقدية. هذا التشبيه بين عقد البيع وعقد تقديم الخدمات من جهة، وبين العلاقة التعاقدية التامة وغير التامة من جهة أخرى يتطلب منا تفصيلا أكثر.

أولا: حظـــر تقديـــم خدمـــة مرفـــق بمكافـــأة.

يخضع عقد تقديم الخدمة المبرم بين المؤسسة وزبائنها والذي يتعهد بمقتضاه مسدي الخدمة بأن يمنح هدية مجانية لكل زبون يطلب منه تقديم خدمة إلى الحظر القانوني المقرر للبيع بمكافأة و يتضح ذلك جليا من خلال المادة 16 من قانون 02/04. هذا الحظر يخص كل العقود، مهما كان نوع الخدمة المقدمة، وذلك راجع إلى أن الهدية المقدمة من قبل مسدي الخدمة تعد بمثابة الحافز الذي يدفع بالزبون للتعاقد مع مسدي الخدمة هذا دون غيره. هذا الأمر يؤدي إلى ظهور منافسة غير مشروعة مما يؤثر سلبا على توازن السوق.

ثانيا: حظـــر عرض البيـــع وعرض تقديـــم خدمـــة مرفـــق بمكافـــأة.

تنص المادة 16 من قانون 02/04 على: « يمنع كل بيع أو عرض بيع لسلع وكذلك كل أداء خدمة أو عرضها عاجلا أو آجلا مشروطا بمكافأة مجانية...»

من خلال هذا النص القانوني نجد أنه ليس وحده عقد البيع وعقد تقديم الخدمة (عقد صحيح مستوفى لكل أركانه) وحد هما المعنيان بالتجريم وإنما يدخل في هذا الإطار أيضا ذلك العرض البسيط الذي يوجهه مسدي الخدمة أو البائع للزبون والذي يعبر بموجبه على أنه سيمنح هدية مجانية لكل من يطلب خدمة أو يقتني منتوجا من عنده.

هذا العرض الذي يعد إيجابا لم يقترن بعد بأي قبول يشكل جريمة يعاقب عليها القانون، وبالتالي يمكن القول أن المشرع قد سوى في التجريم بين العلاقة التعاقدية التامة وغير التامة. بالرغم من الحظر العام لهذا الأسلوب التجاري إلا أنه لا يمكن الحديث عن وجود سلوك إجرامي إلا إذا توافرت مجموعة من الشروط، نبينها في الفقرة الثانية.

الفقرة الثانية: شـــروط تجريـــم البيـــع بمكافـــأة.

تتوقف مسألة تجريم البيع بمكافأة على توافر جملة من الشروط تم استخلاصها من نص المادة 16 سالفة الذكر، ولذا فإنه بتخلف أحدها يكون البيع بمكافأة ممارسة مشروعة لا يطال مرتكبها العقاب، هذه الشروط تتمثل في:

أولا: عـــدم تجانـــس المكافـــأة مع السلعـــة أو الخدمـــة موضـــوع العقـــد.

حتى يشكل البيع بمكافأة جريمة فإن القانون يستوجب أن تكون الهدية الممنوحة من قبل البائع إلى الزبون تختلف عن المنتوج موضوع العقد الأساسي، لذا وحتى يتم إدانة إحدى المؤسسات بسبب ارتكابها لهذا النوع من الجرائم فإن الأمر يتطلب في هذه الحالة إجراء مقارنة بسيطة بين المنتوج محل التعاقد من جهة والآخر المقدم كمنحة من جهة أخرى، حتى إذا ما أسفرت نتيجة المقارنة على عدم تطابق المنتوجين، ثبت بذلك وجود خرق قانوني. ومثال ذلك أن تسلم المؤسسة زجاجة عطر لكل من يشتري قميصا.

ونفس الشيء يقال بالنسبة لعقد تقديم الخدمة.

ثانيا: مجانيـــة المكافـــأة.

يقصد بهذا الشرط أن تكون المكافأة المسلمة من قبل البائع أو مقدم الخدمة بدون مقابل، بحيث لا يدفع الزبون سوى ثمن المنتوج أو الخدمة الأساسية موضوع العقد، ليحصل على الهدية المرجوة من وراء هذا التعاقد.

وبالتالي فإذا كانت هذه الهدية بمقابل مالي فهذا سيؤدي إلى انتفاء الحظر القانوني، يصبح هذا البيع بيعا عاديا مشروعا.

ثالثا: وجـــود عقـــد بين المؤسســـة والزبـــون.

تعد العلاقة التعاقدية الرابطة الأساسية التي تربط بين المؤسسة والزبون، والتي قد ينتج عنها ظهور ممارسات غير شرعية قد تتمثل في البيع أو تقديم خدمة مرفقة بمكافأة مجانية.

ولذلك فإن العقد المبرم بين المؤسسة و الزبون هو أساس تجريم مثل هذه الممارسة، بالرغم من أن المشرع حظر أيضا مجرد عرض البيع أو تقديم خدمة مرفق بمكافأة مجانية للزبون، ويرجع ذلك إلى أن الهدف الأساسي من وراء هذا العرض هو الوصول إلى إنشاء علاقة تعاقدية تامة، حيث يكون تسليم المكافأة مرتبطًا بها وجودا وعدما، بمعنى أنه حتى يتحصل الزبون على مكافأة لا بد أولا أن يقتني منتوجا أو تقدم له خدمة من قبل المؤسسة، على أن تسلم الهدية مباشرة من طرف البائع إلى المشترى أو المستفيد من الخدمة في إطار العلاقة التعاقدية. ولذا فإذا كان المستفيد من المكافأة هو شخص وسيط بين البائع و الزبون فإنه في هذه الحالة لا يمكن تطبيق أحكام المادة 16 سالفة الذكر. ومثاله أم تمنح المؤسسة هدية لكل شخص يحث أصدقاءه على شراء منتوج من هذه المؤسسة.[1] ونفس الشيء يقال عندما تمنح المؤسسة هدايا لكل شخص حتى ولو لم يشتر شيئا[2] بمعنى أنه يبقى مشروعا بالمعنى القانوني للكلمة منح امتياز مجاني « Avantage à titre gratuit » والذي لا يكون له علاقة بعملية الشراء.

ومن تم إذا انعدمت العلاقة التعاقدية بين المؤسسة و الزبون أصبح البيع بمكافأة ممارسة قانونية.

---

[1] **Michel Pédamon**, Op.Cit. P.676.
[2] **Luc Bihl**, Op.Cit. P.10.

رابعا: زمـــن منـــح المكافـــأة.

لم يأخذ المشرع عند تجريمه للبيع أو تقديم خدمة مرتبطة بمكافأة مجانية، بعين الاعتبار الزمن الذي تمنح فيه هذه الأخيرة حيث يستوي تسليمها للزبون عاجلا أو آجلا، بمعنى سواء سلمت الهدية في ذات الوقت الذي يقتني فيه الزبون المنتوج أو تقدم له الخدمة الرئيسية، أم أجل تسليمها لوقت آخر، كما لو كان مثلا البيع بمكافأة محدد المدة وأن الهدية لا تسلم للزبائن الذين تربطهم بالمؤسسة علاقة تعاقدية إلاّ بعد انقضاء هذه المدة.

ولذلك فسواء سلمت المكافأة وفقا للطريقة الأولى أو الثانية فإنها تبقى تخضع للحظر القانوني، مما يعرض المؤسسة التي ارتكب هذه الممارسة للمساءلة القانونية.

ومنه فإذا اجتمعت هذه الشروط الأربعة، طبق على البيع أو تقديم خدمة بمكافأة الحظر المقرر بموجب المادة 16 من قانون 02/04.

ولكن من أجل فسح المجال للتنافس فيما بين المؤسسات على مستوى السوق، فلم يجعل المشرع حظر البيع أو تقديم خدمة بمكافأة مطلقا، بل أوجد مجموعة من الاستثناءات ففيم تتمثل يا ترى؟

الفرع الثاني: الاستثنـــاءات الواردة على تجريـــم البيـــع بمكافـــأة.

بالرغم من أن البيع أو تقديم الخدمة بمكافأة، يعد أسلوبا تجاريا محظورا إلاّ أن هناك بعض الحالات التي تخرج من مجال التجريم، منها ما تم استخلاصها من نص المادة 16 سالفة الذكر، ومنها ما هو مستوحى من نصوص القانون المقارن، هذا ما سنتناوله في فقرتين متتاليتين.

الفقرة الأولى: الاستثنـــاءات المستوحـــاة من التشريـــع الداخلـــي.

نصت المادة 16 من قانون 02/04 على انه: «...إلا إذا كانت من نفس السلع أو الخدمات موضوع البيع أو تأدية الخدمة، وكانت قيمتها لا تتجاوز 10% من المبلغ الإجمالي للسلع أو الخدمات المعنية.

لا يطبق هذا الحكم على الأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة وكذلك العينات».

يتضح من خلال هذا النص القانوني أن المشرع قد أشار إلى أربعة استثناءات، تتمثل في:

- أن تكون المكافأة من نفس السلعة أو الخدمة المشكلة لموضوع العقد.
- أن لا تتجاوز قيمة المكافأة 10% من المبلغ الإجمالي للسلع أو الخدمات المعينة.
- الأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة.
- العينات.

أولا: تجانس المكافأة مع السلعة أو الخدمة موضوع العقد الأساسي.

أجاز المشرع للمؤسسة ومن أجل المحافظة على زبائنها، وترويج بضاعتها أن تقدم لهم مكافأة مجانية، على أن تكون من نفس السلعة أو الخدمة المشكلة لموضوع العلاقة التعاقدية، هذا التجانس يتم تقييمه على أساس نوع السلعة وطبيعتها وليس على أساس نوعيتها وطابعها الخاص، ولذلك فإنه لا يعد ممارسة مجرمة تسليم تلفاز بالأبيض والأسود من قبل مؤسسة لكل مشتر لجهاز تلفاز ملون.[1]

وبالتالي إذا تبث تطابق بين المكافأة المقدمة ومحل العقد الأساسي فإن هذا يترتب عليه عدم إدانة المؤسسة التي تمارس البيع أو تقدم خدمة بمكافأة. ومثال ذلك أن يدفع الزبون ثمن 12 بيضة لتكون بذلك البيضة 13 مجانية « du treize à la douzaine»، ويدخل ضمن هذا المفهوم أيضا أن يمنح صاحب مكتبة إلى زبونه الذي يشتري من عنده عددا معينا من الكتب كتابا إضافيا.

ثانيا: عدم تجاوز قيمة المكافأة نسبة 10%.

لقد حدد المشرع الجزائري قيمة المكافأة التي يسمح القانون للمؤسسة بتقديمها لزبائنها بنسبة 10% من المبلغ الإجمالي للسلعة محل العقد أو الخدمة المقدمة، وبالتالي كلما كانت قيمة المكافأة أقل أو تساوي هذه النسبة كان البيع بمكافأة عملية تجارية قانونية، ويرجع ذلك إلى أن هذه النسبة ليس من شأنها أن تؤثر في أي حال من الأحوال على اختيار الزبون.

أما إذا كشفت عملية الرقابة عكس هذا الأمر، أي تبين أن قيمة المكافأة أكبر من 10% أصبح هذا الاستثناء والعدم سواء، حيث تصبح قيمة المكافأة تتجاوز الحد القانوني مما يضفي على معاملات المؤسسة صبغة اللاشرعية. وقد اتجه المشرع الجزائري عند تحديده لقيمة

---

[1] **Michel Pédamon**, Op.Cit, P.674.

المكافأة و على خلاف ما جرت عليه العادة – في نفس اتجاه التشريع التونسي، حيث حدد هذا الأخير بدوره قيمة المكافأة بـــ 10% من سعر المنتوج أو الخدمة المعنية.[(1)]

في حين حدد التشريع الفرنسي قيمة الأشياء الزهيدة والخدمات ضئيلة القيمة والعينات، التي يمكن أن تمنح كمكافأة دون أن يطبق عليها الحظر القانوني المقرر لهذه الممارسة بـــ 7% إذا كانت قيمة السلعة محل العقد أقل أو تساوي 500 فرنك، و30 فرنك زائد 1% إذا كانت قيمة السلعة أكثر من 500 فرنك، على أن لا تتعدى قيمة المكافأة في أي حال من الأحوال 350 فرنك.[(2)]

ثالثا: الأشيـــاء الزهيـــدة أو الخدمـــات ضئيلـــة القيمـــة.

يقصد بالأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة، تلك السلعة أو الخدمة الممنوحة كهدية مجانية من طرف المؤسسة لزبائنها والتي تكون قيمتها المالية صغيرة جدا مقارنة بسعر شراء السلعة أو تقديم الخدمة موضوع العقد الرئيسي، على أن تحمل الأشياء الزهيدة الممنوحة كهدية – وكما هو الحال بالنسبة للمنتوج موضوع العقد الأساسي – علامة تجارية مسجلة بشكل واضح وغير قابل للمحو،[(3)] كما يوضع عليها ملصق أو بطاقة يكتب عليها أنها مجانية ولا يمكن أن تكون محلا للبيع. ومثاله أن تمنح المؤسسة لكل من يقتني قارورة غسول «Shampooing» مشط مجاني.

ونظرا لميزتها هذه أخرجها المشرع من دائرة التجريم وسمح للمؤسسات الاعتماد عليها كأسلوب إشهاري للمنتوجات المباعة أو الخدمات المقدمة.

---

(1) أنظر المادة 23 من قانون 61/91 المتعلق بالمنافسة والأسعار التونسي.

(2) تنص المادة 23 من مرسوم 1309/86 الصادر في 29 ديسمبر 1986 والمحدد لشـــروط تطبيـــق الأمر 1243/86 الصادر في 1 ديسمبر 1986 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة على انه:

« *La valeur maximale des échantillons, objets et service visé au deuxième alinéa de l'article 29 l'ordonnance est déterminé en fonction du prix de vente net, toutes taxes comprise, des produits des biens ou des service faisant l'objet de la vente dans les conditions suivantes : 7% du pris net défini ci-dessus si celui-ci est inférieur ou égale à 500F; 30F plus 1% du prix net définis ci-dessus si celui-ci est supérieur à 500 F.*

Cette valeur ne doit en aucun cas dépasser 350F et s'entend, toute taxes comprises, départ production pour des objets produits en France, et Franco et dédouanés à la frontière Française pour les objets importés.»

(3) **Luc Bihl**, Op.Cit, P.10.

رابعا: العينـــات.

يقصد بالعينة تلك الكمية الضئيلة من المنتوج المراد بيعه والتي تسلم للمستهلك من قبل المؤسسة قصد تجربتها مثلا، وتعتبر هذه الطريقة بدورها أحد الأساليب الإشهارية التي تلجأ إليها المؤسسة من أجل التعريف بالمنتوجات الجديدة ولفت انتباه الزبائن إليها.

ويجب أن تكون العينة الموضوعة في المحل معروضة بشكل واضح مع التنويه إلى العينات مجانية « - ولا يمكن أن تكون محلا للبيع- » بحيث تكون هذه الكتابة واضحة، وفي وضعية تسمح بقراءتها دون أن تكون معرضة للمحو. وكما هو الشأن بالنسبة للأشياء الزهيدة، فإنه يجب أن تحمل العينات بدورها علامة تجارية تمييزها على غيرها من المنتوجات المشابهة لها، ولا يشترط في العينات المقدمة كمكافأة أن تعود إلى نفس الصانع الذي أنتج المنتوج الأصلي.[1]

خامسا: تخفيـــض الأسعـــار.

لم تنص المادة 16 من قانون 02/04 صراحة على هذا الاستثناء، إلاّ أننا استنتجناه من مضمون إحدى الشروط الأساسية التي جعلت البيع بمكافأة ممارسة مجرمة ألا وهو مجانية المكافأة، وبالتالي إذا كان القانون قد منع منح مكافأة مجانية فهذا يعني أن كل ما يتعلق بالثمن من تخفيض أو خصم يخرج من دائرة التجريم، بمعنى أن الزبون الذي يقتني منتوجا أو تقدم له خدمة من قبل إحدى المؤسسات سيحصل على منتوج أو خدمة إضافية مع الإنقاص من ثمنها، على أن لا يصل إلى حد البيع بالخسارة. غير أن التخفيض في هذا المقام لا يخص المنتوج أو الخدمة محل العقد الأساسي وإنما المنتوجات أو الخدمات المقدمة كهدية. ويستوي أن يكون المنتوج أو الخدمة التي شملها التخفيض والمقدم كمكافأة من نفس نوع المنتوج أو الخدمة موضوع التعاقد أو من نوع مختلف[2] كأن تعرض المؤسسة مثلا على كل زبون يشتري آلة غسيل، البيع وبسعر مخفض جهاز تكييف.

وبالتالي فإنه في مثل هذه الحالة فإن المكافأة الممنوحة لا تكون مجانية وإنما بمقابل مالي حتى وإن كان ليس هو السعر الحقيقي لها.

---

[1] **Michel Pédamon**, Op.Cit, P.679.
[2] **Françoise Dekewer-Defossez**, Op.Cit. P.420.

غير أن ما تجدر الإشارة إليه أن نص المادة 16 من قانون 02/04 وبالرغم من المشرع قد تدارك بموجبه الفراغ القانوني الذي كان سائدا في ظل الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة والناتج عن عدم تحديد قيمة المكافأة التي يسمح القانون للمؤسسة من تقديمها لزبائنها – مما جعل هذه الأخيرة تحقق ولعشرية من الزمن أرباح طائلة من خلال تحديدها لقيمة المكافأة بنفسها ووفقا لما يخدم مصالحها دون أن تكون ممارساتها غير شرعية – إلاّ أنه من خلال تحليلنا لهذا النص القانوني وجدنا أن المشرع لم يضع لنا معيار يمكن بموجبه معرفة إذا كانت المكافأة الممنوحة من قبل المؤسسة للزبون تندرج تحت مفهوم الأشياء الزهيدة والخدمات ضئيلة القيمة والعينات أم لا، خاصة، أن نسبة 10% لا يمكن القول بأنها تطبق على هذه المفاهيم نظرا لصياغة التي كان عليها نص المادة 16 من قانون 02/04.

هذه الصياغة غير الدقيقة تجعلنا نخلص للقول أن المشرع قد منح وللمرة الثانية للمؤسسات حرية تحديد قيمة المكافأة التي تقدمها لزبائنها والتي تعتبر حسب تقديرها أشياء زهيدة وخدمات ضئيلة القيمة أو عينات، مثل هذا الأمر من شأنه أن يفسح المجال أمام المؤسسات الكبرى لاستغلال مركزها و الوصول إلى أهدافها على حساب المؤسسات الصغرى، لأنه ما يعد من قبيل الأشياء الزهيدة بالنسبة لإحدى المؤسسات لا يعد كذلك بالنسبة لمؤسسة أخرى، ونفس الشيء يقال بالنسبة للخدمات ضئيلة القيمة.

ولذا وحتى يكون نص المادة 16 من قانون 02/04 أكثر دقة وتطبق نسبة 10% على ما جاء في الفقرة الثانية من هذا النص القانوني أيضا فمن الأفضل أن يكون نص المادة كالآتي:

«... إلاّ إذا كانت من نفس السلعة أو الخدمات موضوع البيع أو تأدية الخدمة.

ولا يطبق هذا الحكم على الأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة وكذا العينات.

على أن لا تتجاوز قيمة المكافأة في كل الحالات 10% من المبلغ الإجمالي للسلع أو الخدمات المعنية».

وبتعبير موقع الجملة التي تحدد قيمة المكافأة التي يسمح القانون للمؤسسات بتقديمها لزبائنها يصبح هذا النص – حسب اعتقادنا- عملي أكثر، حيث بهذه الصيغة الجديدة يمكن القول أنه كلما كانت نسبة المكافأة 10% من المبلغ الإجمالي للسلع أو الخدمات المعنية، أمكن اعتبارها من قبيل الأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة أو العينات، وبالتالي عدم خضوع معاملات المؤسسة للحظر القانوني المقرر للبيع بمكافأة والعكس صحيح. هذا فيما يتعلق بالاستثناءات التي

استخلصناها من نص المادة 16 من قانون 02/04، ولكن إلى جانبها توجد حالات أخرى لا تخضع للحظر المقرر للبيع أو تقديم خدمة بمكافأة مجانية نص عليها التشريع الفرنسي، فما هي هذه الاستثناءات يا ترى؟

الفقرة الثانية: الاستثنـــاءات المستوحـــاة من التشريـــع المقـــارن.

إضافة إلى الاستثناءات الواردة على حظر البيع أو تقديم خدمة بمكافأة والتي أشارت إليها المادة 29 من الأمر 1243/86،[1] توجد حالات أخرى لا تخضع لهذا المبدأ، نصت عليها المادة 24 من مرسوم 1309/86، تتمثل في الآتي.

أولا: التعبئـــة العاديـــة للمنتـــوج.

لا تشكل التعبئة العادية للمنتوج في أي حال من الأحوال مكافأة مجانية، وإنما هي جزء من العقد الأساسي، حيث أن تغليف المنتوج أو وضعه في أوعية هو وسيلة تساهم بشكل إيجابي في المحافظة عليه وكذا توزيعه، ولذلك فإن تعبئة المنتوج من أجل تسليمه للزبون، يعد ضرورة حتمية.

ولأن التعبئة لا تستعمل إلا في أوقات معينة، فإن القيمة المالية لها لا تثير أي إشكال من الناحية القانونية ولا يمكن تشبيهها بالمكافأة المجانية المحظورة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإنه لا يمكن التصدي إلى التعديلات والتحسينات التي قد تدخلها المؤسسة على تعبئة قديمة واعتبارها تعبئة غير عادية، ولذلك فإن تحديد الطابع العادي للتعبئة من عدمه يخضع للسلطة التقديرية للقاضي.

ثانيا: المنتوجات والخدمات الضروريـــة لاستعمال المنتوج المباع أو الخدمـــة المقدمـــة.

لا تمثل المنتوجات والخدمات الضرورية للاستعمال العادي للمنتوج أو الخدمة المشكلة لموضوع العقد الأساسي صورة من صور البيع بمكافأة. ويتم تحديد الطابع الضروري للاستعمال العادي ليس تبعا للممارسات التجارية، ولكن بالنظر إلى الطابع التقني للمنتوج أو الخدمة الأساسية، ومثال ذلك البطريات المستعملة في لعب الأطفال.[2]

---

[1] لقد تضمن صلب المادة 29 من الأمر 1243/86 نفس الاستثناءات التي تضمنتها المـــادة 16 مـــن قانون 02/04.

[2] **Michel Pédamon**, Op.Cit, P.679.

وكذلك ضرورة وجود بنزين في السيارة المباعة.

وبالتالي فكلما كانت المنتوجات ضرورية للاستعمال العادي وفقا لما يقرره القضاء، كانت بذلك هذه المنتوجات أو الخدمات لا تخضع للحظر القانوني المقرر للبيع أو تقديم خدمة بمكافأة، وعلى العكس من ذلك فإذا كانت هذه الأخيرة غير ضرورية للاستعمال العادي، تعرضت المؤسسة للمساءلة القانونية.

ثالثا: خدمـــات ما بعـــد البيـــع.

إن خدمات ما بعد البيع التي تقدمها المؤسسة ما هي إلاّ نتيجة العلاقة التعاقدية الأساسية التي تبرمها هذه الأخيرة مع زبائنها، ويشترط في هذه الممارسة أن لا تنقص من الضمان القانوني الذي يلتزم به البائع اتجاه المشترى، كضمان العيوب الخفية[1] وضمان صلاحية المبيع[2]...الخ، بمعنى أن المؤسسة لا تقدم خدمات ما بعد البيع من أجل التخلص من إحدى الضمانات الملقاة على عاتقها. وبالتالي فإن مثل هذه الخدمات تعتبر في حقيقة الأمر التزاما إضافيا يقع على عاتق المؤسسة اتجاه زبائنها و التي تسعى جاهدة من خلالها تسهيل عملية تنفيذ العقد. ومثال ذلك الإعارة المجانية أو بسعر منخفض لوسيلة نقل من أجل نقل المنتوجات الثقيلة أو غير سهلة الحمل التي يقتنيها الزبون.[3]

رابعا: عمليـــة التوقـــف (التوقـــف المجـــاني).

يحرص دائما أصحاب المحلات الكبرى على تسهيل عملية التوقف لزبائنهم، ويتم ذلك عن طريق ضمان أماكن في موقف السيارات التابع لمحلاتهم، والذي يضعونه وبصورة مجانية تحت ترصف هؤلاء. هذا بطبيعة الحال إذا كان للمحل موقفا خاصا أو تابعا له، إلاّ أنه في الحالة العكسية، أي في حالة غياب مثل هذا الموقف، فإن المؤسسة وللمحافظة على زبائنها تلتزم اتجاههم بتوفير أماكن لتوقيف سياراتهم في مكان قريب منها، مما ينجر عنه أنها تحمل على

(1) أنظر المادة 379 من القانون المدني الصادر بموجب الأمر 75/ 58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المعدل والمتمم.

(2) أنظر المادة 386 من القانون المدني.

(3) **Michel Pédamon**, Op.Cit, P.680.

عاتقها نفقات التوقف سواء بصورة كلية أو جزئية، كما هو الحال بالنسبة لتسليم المؤسسة لبطاقة التوقف المجاني لزبون من أجل التوقف في موقف مجاور لمحلها.(1)

خامسا: الخدمـــات بدون قيمـــة تجاريـــة.

بموجب هذا الاستثناء، فإن المؤسسة تقدم لزبائنها خدمات مجانية، غير مكلفة بالنسبة لها، وتكون بعيدة عن موضوع العقد الأساسي، ومن أمثلة هذه الخدمات التي ليست لها قيمة تجارية، نفخ العجلات، وغسل الزجاج من قبل صاحب محطة بنزين بمناسبة بيع البنزين.(2)

إن ما يمكن قوله، بعد تحليلنا لنص المادة 16 من قانون 02/04، أنه بالرغم من أن البيع بمكافأة يعتبر أسلوبا تجاريا ممتازا لترويج السلع وجلب الزبائن، إلاّ أنه في حقيقة الأمر يعد أسلوبا مخادعا ينتج عنه خطرا مزدوجا يتناسب طردا مع نوع المكافأة وقيمتها يمس من ناحية بالزبون، ومن ناحية أخرى بالمؤسسات الموجودة في نفس السوق مع المؤسسة الممارسة لهذا الأسلوب.

فبالنسبة للزبون، فإن البيع أو تقديم خدمة بمكافأة يشكل وسيلة ضغط على اختيار الزبون، الذي ينقاد وراء جاذبية المكافأة مما يدفعه إلى شراء منتوجات ليس على أساسي نوعيتها أو جودتها، ولا وفقا لما تتطلبه احتياجاته هو إنما على أساس المكافأة الممنوحة(3) هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذا الأسلوب يخفي على الزبون حقيقة الأسعار، حيث يتحمل هذا الأخير ثمن الهدية التي يعتقد أنها مجانية، في حين أن التاجر أو مسدي الخدمة عادة ما يدرج ثمنها ضمن الثمن الأصلي أو النفقات العامة للبيع، ليكون في آخر المطاف هو الذي دفع قيمة المكافأة التي منحت له.(4)

أما الخطر الثاني، فهو يهدد المؤسسات الصغيرة، فبالرغم من نجاعة البيع أو تقديم خدمة بمكافأة، إلاّ أن هذا الأسلوب لا يستفيد منه إلاّ أصحاب المحلات الكبرى على حساب التجار الصغار الذين لا تكون لهم نفس الإمكانيات المادية(5) التي تساعدهم على اللجوء إلى مثل هذه التقنية، مما يؤثر على مبيعاتهم ويفقدهم زبائنهم. وبالتالي فإن الحظر الذي قرره المشرع

(1) **Michel Pédamon**, Op. Cit, P.680.
(2)**Michel Pédamon**, Op. Cit, P.681.
(3) **Françoise Dekewer-Défossez**, Op.Cit. P.420.
(4) **Luc Bihl**, Op.Cit. P.9.
(5) **Alfred Jaufret**, Op.Cit, P.58.

الجزائري للبيع بمكافأة، سواء كانت واضحة أو مقنعة كما هو الحال بالنسبة لـ « Chèque cadeau» والتي تسمح المؤسسة للزبون بموجبها من اختيار شيء آخر من المتجر عند اقتنائه لمنتوج معين[1] من شأنه أن يحافظ على شرعية الممارسات التجارية.

ولكن إذا كان البيع بمكافأة ممارسة من شأنها أن تؤثر على اختيار الزبون، مما يدفع به إلى غض بصره عن جودة المنتوجات ونوعيتها، فهناك ممارسة من نوع آخر تؤدي في حالة ارتكابها من قبل المؤسسة إلى الضغط على إرادته وعدم الاستجابة لطلباته هذه الممارسة تتمثل في البيع المشروط. هذا الأخير جرمه المشرع بموجب المادة 17 من قانون 02/04، ولتوضيح هذه الجريمة أكثر سنتناولها بالدراسة في المطلب الثاني.

المطلب الثاني: جريمـــة البيـــع المشـــروط.

كان البيع المشروط في ظل التوجه الاشتراكي الذي كانت تتبعه الجزائر مباحا، حيث كانت الدولة نفسها تلزم الزبائن على شراء منتوجات هم ليسوا بحاجتها، مقابل حصولهم على المواد الاستهلاكية الضرورية والشحيحة في السوق. وبالتخلي عن هذا النظام، أصبحت هذه الممارسة محظورة، حيث جرمها المشرع وللمرة الثانية[2] – متأثر بالتشريعات المقارنة- وذلك من خلال المادة 17 من قانون 02/04، في إطار عقود البيع أو الخدمات المبرمة بين المؤسسات فيما بينها (بعيدا عن وضعية التعسف في استغلال وضعية التبعية) أو بين المؤسسة والمستهلك، [3] حيث جاء في صلب هذه المادة أنه: « يمنع اشتراط البيع بشراء كمية مفروضة أو اشتراط البيع بشراء سلع أخرى أو خدمات وكذلك اشتراط تأدية خدمة بخدمة أخرى أو بشراء سلعة.

---

[1] **Luc Bihl**, Op.Cit, P.10.

[2] جرم المشرع البيع المشروط من خلال المادة 2/11 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة باعتبـــاره أحد الممارسات التجارية الناتجة عن التعسف في استغلال وضعية التبعية والمؤدية إلى تقييد المنافســـة، وكان ذلك تحت تسمية البيع المتلازم فبالرغم من اختلاف التسمية، فالمعنى القانوني واحد، ناهيك عـــن المعنى اللغوي، وخير دليل على ذلك المادة 27 و67 من قانون 12/89 المتعلق بالأسعار، أين استعمل المشرع في المادة الأولى لفظ البيع المشروط، أما في الثانية فقد استعمل البيع بالملازمة.

[3] لقد كان البيع المشروط في ظل الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة محظور فقط حسب المادة 60 فـــي إطار العلاقة التعاقدية المبرمة بين المؤسسة والمستهلك.

لا يعني هذا الحكم السلع من نفس النوع المبيعة على شكل حصة بشرط أن تكون هذه السلع معروضة للبيع بصفة منفصلة».

يتضح لنا من هذا النص القانوني، أن أساس حظر هذه الممارسة هو أسلوب«الاشتراط» الذي تمارسه المؤسسة على زبائنها، والذي من شأنه أن يجعل رضا الزبون معيبا، حيث تربط المؤسسة بين إنشاء علاقة تعاقدية منتجة لأثارها و بين استجابة أو بالأحرى خضوع الزبون لشروطها والمتمثلة في قبول منتوجات أو خدمات إضافية لم يطلبها وليس بحاجتها.

وجريمة البيع المشروط، يمكن أن تظهر على مستوى السوق في ثلاثة صور اعتمد عليها المشرع لتوضيح مفهوم هذه الممارسة[1] وقد خرج المشرع عن مبدأ التحريم باستثناء وحيد يجعل هذه الممارسة تفقد طابعها الإجرامي.

وعلى هذا سنتطرق في مقام أول إلى صور البيع المشروط ثم نتناول الاستثناء الوارد عن مبدأ الحظر في مقام ثان.

الفرع الأول: صور جريمة البيع المشروط.

لقد جرم المشرع البيع المشروط، بوصفه أحد الممارسات التي تمس بشرعية الممارسات التجارية، والذي تعتمد عليه المؤسسة من أجل التخلص من المنتوجات التي تتمكن من بيعها، وذلك بربطها بمنتوجات أخرى أكثر رواجا أو بتقديم خدمة، كما قد تلجأ المؤسسة إلى أسلوب آخرا تعمل من خلاله على ربط بين تقديم خدمة ضرورية وخدمة أخرى، وقد يأخذ الاشتراط مظهرا ثالثا، حيث تعلق المؤسسة إبرام عقد البيع على شراء كمية معينة تحددها بنفسها.

وفي جميع صور البيع المشروط نجد أن الزبون مكره أو مجبر على الخضوع لإرادة المؤسسة التي تستغل حاجته لهذا المنتوج أو الخدمة من أجل تحقيق أهدافها.

وبما أن البيع المشروط هو نفسه البيع المتلازم و الذي سبق أن تطرقنا إليه عند دراستنا لجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة، فإننا سنكتفي فقط بالإشارة إلى صور البيع المشروط بإيجاز وهذا تجنبا للتكرار.[2]

---

[1] لقد تطرقنا لمفهوم البيع المشروط (المتلازم) في المطلب الأول من المبحث الأول (أنظر ص12).

[2] لمزيد من التفصيل أنظر المطلب الأول من المبحث الأول، الذي خصصناه لدراسة جريمة البيع المتلازم.

الفقرة الأولى: اشتـــراط البيـــع بشـــراء كميـــة مفرضـــة.

لقد منح المشرع كل مؤسسة سواء في تعاملها مع مؤسسة أخرى أو في تعاملها مع المستهلك، أن تشترط البيع بشراء كمية مفروضة، سواء كانت تزيد أو تقل عن طلب الطرف المتعاقد معها، ومثاله أن تلزم المؤسسة زبونها على شراء كمية معينة من الطماطم، في حين أنه لا يريد اقتناء سوى نصف هذه الكمية، أو العكس.

إلاّ أن تجريم هذه الممارسة، ينتفي إذا ما اتجه المستهلك مثلا إلى تاجر الجملة والذي يرفض البيع إلاّ ابتداء من كمية معينة، كما لو طلب المستهلك منه كيلوا من التفاح، إلاّ أن المؤسسة هنا لا تبيع إلاّ بالصندوق، ففي هذه الحالة لا يكون هناك خرق للقانون، وليس للمستهلك أن يحتج على مثل هذا التصرف وإنما عليه أن يعود إلى العلاقة الطبيعية التي تربطه بتاجر التجزئة، أو يقبل بإبرام العقد وفقا لطلب البائع.

الفقرة الثانية: اشتـــراط بيـــع منتـــوج مـــلازم لمنتـــوج آخـــر أو تقديـــم خدمـــة.

في هذه الصورة يكون التلازم بين منتوجين مختلفين، كأن تشترط المؤسسة على زبونها الذي يريد اقتناء كمية من السكر أنها لن توافق على إتمام العلاقة التعاقدية إلاّ إذا اقتنى في نفس الوقت شفرات للحلاقة.

كما قد يتم الاشتراط على الزبون بيع منتوج مرتبط بتقديم خدمة، كأن يرفض مثلا صاحب «هاتف عمومي» «Taxi phone» بيع أي منتوج في محله لأحد المستهلكين إلاّ إذا أجرى هذا الأخير مكالمة هاتفية من محله.

هذه الشروط المجحفة، يمكن أن يقبل بها الزبون خاصة إذا كان شخص مسن يمكن خداعه بسهولة، وهذا لحاجته للمادة الاستهلاكية التي يريد اقتناءها، هذا بالنسبة للمستهلك النهائي (شخص طبيعي)، كما تقبل بها المؤسسة إذا كانت أيضا بحاجة إلى التموين بهذه المنتوجات لاستمرار تجارتها وذلك مهما كانت الشروط المفروضة عليها.

الفقرة الثالثة: اشتـــراط أداء خدمـــة مرتبـــط بأداء خدمـــة أخـــرى أو بشراء منتـــوج.

إن الخدمة المقدمة من قبل المؤسسة لزبائنها، قد تكون ذات طبيعة مادية كالتصليح والتنظيف، أو ذات طبيعة مالية كالتأمين والقرض، كما قد تكون ذات طبيعة فكرية كالعلاج

الطبي والاستشارات القانونية. وقد منع المشرع كل مؤسسة أن تربط بين أداء خدمتين، ومثال ذلك أن يربط صاحب فندق بين تأجير غرفة وأخذ وجبة في مطعم الفندق.

كما منع المشرع أيضا تقديم- الخدمة الذي يكون مرتبطا باقتناء منتوج معين. هذه الحماية التي أقرها المشرع من شأنها أن تجعل الزبون يستفيد من الخدمة المقدمة دون أن يلحقه ضررا. وبالرغم من أن المشرع قد حظر البيع المشروط إلاّ أنه في هذه المرة و – بخلاف سابقتها –[1] قد رتب عليه استثناء وحيدا، هذا الأخير سنتطرق إليه في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: الاستثناء الوارد على حظر البيع المشروط.

إذا كان البيع المشروط مجرما، إذا أخذ شكلا من الأشكال الثلاثة التي سبق الإشارة إليها، فإن هذا الحظر ليس مطلقا، بل خرج المشرع عن هذه القاعدة باستثناء وحيد، والذي في واقع الأمر لا يمكن الأخذ به، إلاّ إذا تحقق شرطان.

لذا سنقسم فرعنا هذا إلى فقرتين، نتناول في الأولى حالة البيع المشروط التي أخرجها المشرع من دائرة التجريم، لنخصص الثانية لتبيان الشرطان الواجب توافرهما حتى يمكن الأخذ بهذا الاستثناء.

الفقرة الأولى: السلع المشكلة لحصة واحدة.

إن المشرع لم يخرج عن المبدأ العام، الذي ينص على تجريم البيع المشروط سوى بحالة واحدة فقط تم النص عليها في المادة 2/17 من قانون 02/04 حيث جاء فيها.«... لا يعنى هذا الحكم السلع من نفس النوع المبيعة على شكل حصة بشرط أن تكون هذه السلع معروضة للبيع بصفة منفصلة»،[2] وبالتالي فقد أجاز المشرع بموجب هذه الفقرة لكل مؤسسة أن تبيع السلع من نفس النوع، والتي تكون مجمعة في حصة واحدة مع بعضها البعض، دون أن تكون قد ارتكبت جريمة البيع المشروط، كما لا يمكن للزبون أن يحتج على مثل هذا التصرف والمطالبة ببيعها منفصلة.

---

(1) لقد جرم المشرع البيع المتلازم الناتج عن استغلال وضعية التبعية، تجريما مطلقا، فلم يرتب عليه أي استثناء، نظرا للأضرار التي يلحقها بالمنافسة والاقتصاد ككل .

(2) منع التشريع الفرنسي، وكذا التونسي، وخلافا للمشرع الجزائري، البيع المشروط دون أن يوردا عليه أي استثناء.

هذا الاستثناء، الذي يجعل البيع المشروط ممارسة شرعية، لا يمكن الحديث عنه إلاّ بتوافر شرطين إثنين، نوضحهما في الفقرة الثانية.

الفقرة الثانية: شـــرطا الإباحـــة.

لقد استلزم المشرع حتى يكون بيع المنتوجات من نفس النوع والمشكلة لحصة واحدة مباح أن يتوافر شرطان هما:

أولا: يجب أن تكون المنتوجات المشكلة لحصة واحدة من نفس النوع، فإذا اختلف نوعها فإن عملية بيعها مرتبطة مع بعضها في شكل حصة واحدة، من شأنه أن يشكل جريمة يعاقب عليها القانون.

وقد أصدر مجلس النقض الفرنسي حكما بهذا الخصوص جاء فيه أنه لا مجال للحديث عن بيع متلازم عندما نكون أمام عدة وحدات من نفس المنتوج أو مجموعة متكاملة لمنتوج واحد مجمعة في تعبئة واحدة.[1]

ومثال ذلك، بيع المؤسسة لطاقم شرب القهوة والذي يتكون من عدة وحدات من نفس النوع، فمثل هذا المنتوج يشكل حصة واحدة، بحيث أن البيع المتلازم لوحداته لا يعد جريمة في أي حال من الأحوال.

ثانيا: يجب أن تكون الوحدات المشكلة لحصة واحدة، معروضة للبيع بصفة منفصلة، بمعنى أن كل وحدة من وحدات المنتوج تكون معروضة للبيع على حدا، بحيث يكون للزبون الحق في الاختيار بين اقتناء كل الوحدات مجتمعة، أو في شراء الوحدة التي يريدها دون البقية. و بالتالي فإلى جانب عرض كل الوحدات للبيع مجمعة، يجب عرضها كذلك منفصلة و إلاّ بقي هذا النوع من الممارسات محظورا.

وعلى هذا، وحتى يمكن الحديث عن الاستثناء الذي أشار إليه المشرع، فيجب أن لا يتخلف أي شرط من هاذين الشرطين، فبتخلف أحداهما يكون هذا الاستثناء بدوره محلا للحظر القانوني المقرر للبيع المشروط.

---

[1] **Luc Bihl**, Op.Cit, P.13.

من تم نجد أن المشرع ومن أجل المحافظة على شرعية الممارسات التجارية من جهة، وحماية الزبائن من الشروط التي قد تفرضها عليهم المؤسسة من جهة أخرى، قد وضع حاجزا قانونيا أمام المؤسسات وذلك بحظره للبيع المشروط.

إلاّ أن هذا الحظر لم يقف حائلا أمام انتشار هذه الممارسة في أسواقنا وخاصة عند بعض المؤسسات التي لم تتأقلم بعد مع مبادئ اقتصاد السوق، ويظهر ذلك من خلال التعامل اليومي للمؤسسة مع المستهلك، حيث قد يطلب هذا الأخير كمية قليلة من المنتوج محل التعاقد، فلا يلقى هذا الطلب ترحيبا من قبل المؤسسة التي ترفض الاستجابة له، بتذرعها بحجج واهية، كما لو تمسكت بعدم وجود المعيار المناسب لوزن الكمية المطلوبة مثلا، مما يجعل المستهلك في آخر المطاف يقبل بما تمليه المؤسسة دون أن يستنكر مثل هذه الممارسة التي تقيد حرية اختياره. وربما يعود سبب ذلك إلى عدم وعي المستهلك لحقوقه وجهل أو تجاهل المؤسسات للقانون الذي سيفرض عليهما عقوبات نتيجة لارتكابها مثل هذه الممارسة المحظورة.

من خلال ما سبق يمكن القول انه، بالرغم من أن المشرع قد ضبط صياغة نص المادة 60 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة بموجب المادة 17 من قانون 02/04، حيث ساهم هذا النص الأخير في إزالة اللبس الذي كان يحيط بهذه الممارسة خاصة فيما يتعلق بصورها،[1] لكنه كان سيوفق أكثر لو أن صياغة الجزء الأخير من المادة 1/17 من قانون 02/04 كانت كالآتي: « ... وكذا اشتراط تأدية خدمة مرتبطة بخدمة أخرى أو بشراء سلعة...».

إضافة إلى هذا فقد خصص المشرع المادة 2/17 من قانون 02/04 للنص على الاستثناء الوارد عن الحظر المقرر للبيع المشروط، وهذا شيء بديهي، إلاّ أن ما يلفت الانتباه انه قد نص في هذه الفقرة على شرطين يجب توافر هما حتى يمكن الأخذ بهذا الاستثناء، بمعنى أنه حسب الأصل أن بيع المنتوجات من نفس النوع والمشكلة لحصة واحدة أمر مشروع، مما يفهم منه أن المؤسسة بإمكانها أن تشترط على زبائنها اقتناء هذه المنتوجات متلازمة و إلا فستمتنع عن البيع

[1] تنص المادة 1/60 من قانون 06/95 على ا،ه: « يمنع الاشتراط على المستهلك البيع بشراء كمية مفروضة أو اشتراط البيع بمنتوجات أخرى أو خدمات وكذلك اشترط أداء خدمة بخدمة أخرى أو بشراء منتوج» إن القراءة الأولية لهذا النص القانوني، توصلنا إلى تحليل نص المادة تحليلا غير منطقي. حيث أن التحليل الحرفي لهذه الفقرة تجعلنا نعتقد أننا أمام عقد مقايضة، وليس عقد بيع، بالرغم من أن المشرع يتحدث عن عملية البيع والشراء. ولعل هذا التناقض بين النية الظاهرة والباطنة للمشرع هو ما دفعه إلى إعادة صياغة هذه المادة حتى يتمكن كل شخص- حتى ولو لم يكن قانوني – من فهم مضمون النص القانوني المجرم للبيع الشروط.

دون أن تتعرض للمساءلة القانونية، لينص المشرع في الشطر الثاني من الفقرة الثانية على انه، لا بد أن تعرض هذه المنتوجات بصفة منفصلة حتى يمكن الأخذ بهذا الاستثناء. إلاّ أنه وحسب رأينا أن العرض المنفصل للمنتوجات المشكلة لحصة واحدة مع عرضها مجتمعة من شأنه أن يحقق رغبة الزبون، ويمنح له حرية الاختيار بين هذا الشراء أو ذاك ليكون بذلك هو سيّد الموقف ويختفي الضغط والإكراه الممارس من قبل المؤسسة عليه، وبالتالي لا يصبح هناك مجال للحديث عن البيع المشروط ولا عن الحظر القانوني.

ولأن الاستثناء ما هو إلا خروج عن القاعدة العامة، فليس أمام المشرع إذا أراد الاحتفاظ به إلاّ حذف الشطر الثاني من هذه الفقرة والاحتفاظ بالأول منها فقط، لتصبح كالآتي: « ... لا يعني هذا الحكم السلع من نفس النوع المبيعة على شكل حصة». وترك المجال للسلطة التقديرية للقاضي، لتقدير ما إذا كانت هذه المنتوجات تشكل فعلا حصة وبالتالي تدخل في مجال تطبيق هذه الفقرة، أو أنها على العكس من ذلك ومنه اعتبار هذه الممارسة جريمة يعاقب عليها القانون.

ونتيجة للضرر المزدوج الذي يترتب على هذه الممارسة، حيث يصيب الزبون من جهة فيسلبه إرادته ويجعله لا يستفيد من مبادئ اقتصاد السوق، كما يؤثر على السير الطبيعي للسوق من جهة ثانية، فقد حرص المشرع على تجريم هذه الممارسة سواء في تعامل المؤسسات فيما بينها، أو بالنسبة لتعاقد المؤسسة مع المستهلك.

وبما أن الزبون يعد أهم عنصر من عناصر المحل التجاري، فإن المؤسسة تلجأ إلى كل الأساليب حتى ولو كانت غير مشروعة من اجل المحافظة على زبائنها وضمان جلب زبائن باقي المؤسسات الأخرى.

ومن بين هذه الأساليب التي رأى المشرع أن لجوء المؤسسة إليها من شأنه أن يؤثر على نزاهة الممارسات التجارية فمنعه، أسلوب إعادة البيع بالخسارة. هذه الممارسة غير الشرعية سنتعرض لها في المطلب الثالث.

المطلب الثالث: جريمة إعادة البيع بالخسارة.

ضبط المشرع الجزائري القواعد المنظمة لشفافية الأسعار بين المؤسسات ليسود بينهم جو من المنافسة النزيهة وحتى لا يتمكن بعضهم من إقصاء البعض بطرق ملتوية، ولا تلجأ

بعض المؤسسات نظرا لعجزها على الصمود أمام منافسيها لاستعمال أساليب غير مشروعة لتتمكن من مواصلة نشاطها.

وإجتنابا لذلك فقد حظر المشرع من خلال قانون 02/04 إعادة البيع بالخسارة، لكن ما تجدر الإشارة إليه أنّ هذا الحظر لا يعد جديدا على مشرعنا، حيث سبق وأن جرم الممارسة في الأمر 06/95 – المتعلق بالمنافسة بوصفها إحدى الممارسات المنافية للمنافسة[1] واستمر هذا التجريم طيلة سريان هذا الأمر، لكن بصدور الأمر 03/03 المتعلق بالنافسة تم استبعاد هذه الممارسة من مجال التجريم، مما ترتب عليه وجود فراغ قانوني استغلته المؤسسات لتحقيق مآربها – خاصة وأن نص المادة 12 من هذا الأمر الأخير والتي تتضمن البيع بالخسارة ليس كافيا لوحده ليحكم جميع المعاملات التجارية والتغيرات الاقتصادية – غير أن هذه الوضعية لم تدم سوى سنة واحدة، حيث تدارك المشرع هذا النقص التشريعي وظهرت من جديد على مستوى النصوص القانونية جريمة إعادة البيع بالخسارة، لكن هذه المرة ليس باعتبارها من بيت الممارسات المنافية للمنافسة وإنما بوصفها من بين الممارسات التجارية غير الشرعية.

هذه الممارسة المحظورة تم تجرينها في صلب المادة 19 من قانون 02/04 حيث جاء فيها: « يمنع إعادة بيع سلعة بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي.

يقصد بسعر التكلفة الحقيقي، سعر الشراء بالوحدة المكتوب على الفاتورة، يضاف إليه الحقوق والرسوم، وعند الاقتضاء، أعباء النقل.

غير أنه لا يطبق هذا الحكم على:

- السلع سهلة التلف والمهددة بالفساد السريع،
- السلع التي بيعت بصفة إرادية أو حتمية بسبب تغيير النشاط أو إنهائه أو إثر تنفيذ حكم قضائي،
- السلع الموسمية وكذلك السلع المتقادمة أو البالية تقنيا،
- السلع التي تم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر أقل، وفي هذه الحالة، يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي سعر إعادة التموين الجديد،

---

[1] أنظر المادة 10 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة.

- المنتوجات التي يكون فيها سعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف الأعوان الاقتصاديين الآخرين بشرط ألا يقل سعر البيع من طرف المتنافسين حد البيع بالخسارة.»

إنّ هذا النص القانوني – الذي يعد امتدادا لنص المادة 12 من الأمر 03/03 – قد تضمن من جهة المبدأ العام الذي يتعلق بتجريم إعادة البيع بالخسارة، ومن جهة أخرى مجموعة من الاستثناءات التي بتحقق إحداها يصبح إعادة البيع بالخسارة ممارسة مباحة.

هاتان النقطتان، سنتطرق إليهما فيما يلي.

الفرع الأول: تجريـــم إعـــادة البيـــع بالخســـارة.

يعد إعادة البيع بالخسارة من بين الأساليب المنتشرة في الأسواق، والتي تلجأ إليها المؤسسة عادة لتحويل زبائن مؤسسة أو مؤسسات أخرى منافسة لها، الأمر الذي يؤدي إلى ظهور منافسة غير مشروعة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن تخفيض قيمة السلع إلى درجة إعادة بيعها بالخسارة سيرافقه لا محالة – وفي وقت قريب- زيادة في سعر هذه السلعة أو تلك مما يسمح للمؤسسة المخالفة من تعويض خسارتها من جيب المستهلك وهذا بعد أن تكون قد حققت هدفها المتمثل في القضاء على المنافسة المحلية وبالتالي احتكار السوق[1] ولذا فإذا كان لا يشترط في المؤسسة لكي تقوم بإعادة البيع بالخسارة أن تكون متمتعة بوضع مهيمن على السوق، فإن الوصول إلى هذا الوضع يعد من أهدافها المنشودة.

لكن إذا كان حظر إعادة البيع بالخسارة من شأنه أن يضمن وجود ممارسات تجارية مشروعة، فإن هذا الأخير يرتبط بالإجابة على سؤالين، ما هو مجال تطبيق الحظر القانوني؟ وكيف يتم احتساب الحد الأدنى لإعادة البيع بالخسارة؟.

الفقرة الأولى: مجـــال تطبيـــق الحظـــر القانونـــي.

إن المجال الذي يطبق عليه الحظر القانوني المقرر لإعادة البيع بالخسارة يمكن تقسيمه إلى ثلاثة أجزاء هي:

---

[1] **Luc Bihl**, Op.Cit, P.14.

أولا: حسب المادة 1/19 من قانون 02/04 فإن الحظر القانوني ينصب فقط على إعادة البيع بالخسارة، وبالتالي فإن عرض إعادة البيع بالخسارة تبقى ممارسة مباحة مادام أن المشرع قد أخذ بعين الاعتبار العلاقة التعاقدية التامة دون سواها.

هذا بخلاف نص المادة 12 من الأمر 03/03 الذي جرم عرض البيع و البيع بالخسارة على حد سواء، ولذا فإنه بوجود هذا النص القانوني الأخير يمكن القول أن عرض إعادة البيع بالخسارة أيضا ممارسة محظورة [1] حتى ولو لم تشر إليه المادة 1/19 من قانون 02/04.

ثانيا: إن الحظر القانوني الذي جاء به نص المادة 1/19 دائما يتعلق أساسا بالمنتوجات التي يعاد بيعها، بمعنى أن هذا الحظر يخص كل التجار – دون استثناء – الذين يمارسون عملية الشراء من اجل البيع وعلى وجه الخصوص المستوردين، تجار الجملة، تجار التجزئة، ولذا فإنه يخرج عن مجال الحظر نشاط الإنتاج وكذا تقديم الخدمات حيث يطبق على هاتين الممارستين أحكام المادة 12 من الأمر 03/03 في حالة توافر الشروط القانونية اللازمة.

ثالثا: إن الحظر القانوني يطبق على كل تعاملات المؤسسة سواء تلك التي تكون بينها وبين مؤسسة أخرى، أو التي تتم بينها وبين المستهلك ما دام أن نص المادة 19 من قانون 02/04 لم يحدد المستعمل النهائي لهذه السلعة. وبالتالي فإن جميع عقود إعادة البيع بالخسارة التي تبرمها المؤسسة يشملها الحظر القانوني مهما كان الطرف المتعاقد معها.

هذا فيما يتعلق بالمجال الذي يشمله الحظر القانوني المقرر لإعادة البيع بالخسارة، لكن متى تكون هذه الممارسة مجرمة.

الفقرة الثانية: عتبة إعادة البيع بالخسارة (سعر التكلفة الحقيقي).

لا مجال للحديث عن إعادة البيع بالخسارة إلاّ إذا كان سعر إعادة البيع أقل من سعر التكلفة الحقيقي، وقد عرف المشرع في صلب المادة 19 من قانون 02/04 سعر التكلفة الحقيقي على أنه: « يقصد بسعر التكلفة الحقيقي، سعر الشراء بالوحدة المكتوب على الفاتورة، يضاف إليه الحقوق والرسوم وعند الاقتضاء أعباء النقل ». وبالتالي فإن سعر التكلفة الحقيقي هو الذي يؤخذ بعين الاعتبار لاحتساب الحد الأدنى لإعادة البيع بالخسارة.

---

[1] **G. Ripert et R. Roblot**, Op.Cit, P.655.

ولكن ماذا عن التخفيضات في السعر التي قد تتحصل عليها المؤسسة فهل يمكن أن تقتطع من سعر التكلفة الحقيقي؟ في الحقيقة أن هذا السؤال يحتمل إجابتين.

أولا: إذا تم التنويه في الفاتورة إلى التخفيضات في السعر التي تحصلت عليها المؤسسة الزبونة بمناسبة عقد البيع الذي أبرمته مع المؤسسة الممونة، وكان هذا التخفيض مرتبط مباشرة بعملية البيع هذه دون غيرها في هذه الحالة فإنه يتم اقتطاع هذه التخفيضات من سعر التكلفة الحقيقي للوصول إلى الحد الأدنى لإعادة البيع بالخسارة.[1]

غير أنه قد لا تتضمن الفاتورة التخفيضات التي تحصلت عليها المؤسسة، في هذه الحالة تقوم قرينة قانونية على إعادة البيع بخسارة إلاّ أن هذه القرينة بسيطة تستطيع المؤسسة إثبات عكسها وذلك بإثبات أن السعر الذي اشترت به هو في الحقيقة أقل من السعر المضمن بالفاتورة نظرا للتخفيضات التي تحصلت عليها بعد تحريرها والتي لم تستطع تضمينها بتلك الفاتورة.[2]

فإذا استطاعت المؤسسة إثبات ذلك تكون بهذا بررت سبب بيعها بهذا السعر الذي هو في الحقيقة لا يقل عن سعر التكلفة الحقيقي، وبالتالي فإن ممارستها لا تدخل ضمن مفهوم إعادة البيع بالخسارة لأنها لم تنزل عن العتبة المحددة قانونا.

ثانيا: أما إذا كان الأمر يتعلق بتخفيضات مستقبلية شرطية، أي غير متعلقة بعملية البيع محل التعاقد أو مرتبطة بتحقيق شروط معينة، كتلك التخفيضات التي تمنح من قبل البائع بشرط أخذ كميات معينة من المنتوج في وقت معين، فإن مثل هذه التخفيضات لا تؤخذ بالحسبان لأجل تقويم سعر إعادة البيع بالخسارة، بسبب طابعها غير المحدد يوم إعادة البيع، لذا فلا يمكن تشبيهها بتلك التخفيضات التي تكون محلا للخصم من سعر التكلفة الحقيقي لأنها غير مرتبطة بوقت إعادة البيع.[3]

نفس الشيء يقال بالنسبة الفوائد أو المكاسب التي تتحصل عليها المؤسسة نتيجة للخدمات الخاصة التي تمنح لها بمناسبة عقد التعاون الاقتصادي. مثل هذه المكاسب لا يمكن خصمها من

---

[1] **G. Ripert et R. Roblot**, Op.Cit, P.656.

[2] أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق، ص68.

[3] **Ibid**, P.656.

سعر التكلفة الحقيقي من أجل حساب الحد الأدنى لإعادة البيع بالخسارة، وإنما يجب الأخذ بالسعر المبين في الفاتورة.

ولذا فلا يمكن للمؤسسة أن تتمسك بهذه المكاسب من أجل نفي مسؤوليتها في حالة ارتكابها لجريمة إعادة البيع بخسارة. [1]

وبالتالي نخلص للقول إلى أنّ التخفيضات في السعر المحددة والمرتبطة بعملية البيع محل التعاقد التي تتحصل عليها المؤسسة وحدها التي يمكن اقتطاعها من سعر التكلفة الحقيقي المبين في الفاتورة. لكن السؤال المطروح في هذا المقام، لماذا استعمل المشرع مصطلح سعر التكلفة الحقيقي؟ ألم يكن بوسعه أن يستعمل مباشرة سعر الشراء الحقيقي مضافا إليه الحقوق والرسوم ومصاريف النقل إن وجدت؟ وبذلك يتجنب تعريف سعر التكلفة الحقيقي، لأن سماع مصطلح تكلفة يفهم منه مباشرة أن هذه الممارسة ترتكب فقط من قبل المؤسسات المنتجة، وهذا الأمر لا يتطابق مع مضمون نص المادة 19 من قانون 02/04.

ولكن إذا كان إعادة البيع بالخسارة ممارسة جرمها القانون، فكيف يمكن لإحدى المؤسسات أن تتأكد من أن منافسيها يحترمون هذا الحظر القانوني؟

في الواقع أن المشرع قد استلزم على كل مؤسسة أن توافي المؤسسة المتعاقدة معها وبناء على طلبها بجدول الأسعار وهذا حسب المادة 7 من قانون 02/04 [2] وكذا بشروط البيع التي يجب أن تتضمن كيفيات الدفع، وعند الاقتضاء، الحسوم والتخفيضات والمسترجعات. وواجب الإعلام من شأنه أن يمكن المؤسسة من التزود بالمنتوجات بأسعار مناسبة وبشروط تتناسب مع إمكانياتها كما تمكنها من التأكد من أن منافسيها لا يقومون بإعادة البيع بالخسارة، وقد ذهبت المحكمة الجزائية بنانتار (Nanterre) بفرنسا إلى القول بوجوب موافاة المؤسسة بجدول الأسعار وشروط البيع حتى وإن لم تتوفر في المؤسسة الطالبة الشروط الضرورية للتعاقد مع المنتج معللة موقفها بأن الالتزام بموافاة البائع من درجة ثانية بجدول الأسعار يخول لهذه الأخيرة التأكد من أن منافسيها لا يقومون بإعادة البيع بالخسارة. [3]

---

[1] **G.Ripert et R. Roblot**, Op Cit,P.656.

[2] تنص المادة7 من قانون 02/04 على انه: « يلزم البائع في العلاقات بين الأعوان الاقتصاديين بإعلام الزبون بالأسعار والتعريفات عند طلبها.
ويكون الإعلام بواسطة جداول الأسعار أو النشرات البيانية أو دليل الأسعار أو بأية وسيلة أخرى ملائمة مقبولة بصفة عامة في المهنة».

[3] أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق، ص65.

إضافة إلى موافاة المؤسسة الزبونة بجدول الأسعار وشروط البيع، فقد أوجب المشرع أيضا أن يكون البيع أو تقديم الخدمات بين المؤسسات مصحوبا بفاتورة وهذا حسب المادة 10 من قانون 2/04 [1] كل هذا من شأنه أن يضمن شفافية الممارسات التجارية.

ولكن إذا كان حظر إعادة البيع بالخسارة من شأنه أن يوفر جوا من التنافس، فإن المشرع لم يجعله مطلقا بل أورد عليه مجموعة من الاستثناءات التي تتطلبها الظروف الاقتصادية المتغيرة، هذه الاستثناءات سنوضحها في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: الاستثناءات الواردة على الحظر القانوني(البيع بالخسارة المباح).

إن تجريم إعادة البيع بالخسارة من شأنه أن يضمن شرعية الممارسات التجارية، غير أنه توجد هناك ستة(6) حالات تضمنها صلب المادة 19 من قانون 02/04 تصبح فيها هذه الممارسة المحظورة مباحة، هذه الحالات التي تم ذكرها على سبيل الحصر هي:

أولا: لقد سمح القانون للمؤسسة بإعادة بيع سلعها بسعر يقل عن سعر التكلفة الحقيقي إذا كانت هذه السلع سهلة التلف، ومهددة بالفساد السريع، كالحليب ومشتقاته، اللحم، الخضر والفواكه، المنتوجات المعلبة التي قرب اجل إنتهاء مدة صلاحيتها...الخ.

ثانيا: يطبق نفس الحكم في حالة بيع السلع بصفة إرادية بسبب تغيير المؤسسة لنشاطها التجاري، أو إنهائه كاعتزالها التجارة، أو حالة بيعها بصفة حتمية على إثر تنفيذ حكم قضائي كالحكم المتعلق بالإفلاس مثلا.

ثالثا: يجوز للمؤسسة أيضا بيع السلع الموسمية بأقل من تكلفتها بعد خروج موسمها، بمعنى أن إعادة البيع بالخسارة سيكون مباحا إذا تم عند نهاية الموسم (أي إذا تم بين فصلين) وبالتالي فإن عملية إعادة بيع السلع بأسعار منخفضة (Solde) تكون مرتبطة بوقت محدد.

لذا فلا يجب أن يكون هذا الاستثناء الفرصة التي تسمح للمؤسسة بالتخلص من مخزونها من السلع بأي سعر كان.[2]

---

[1] تنص المادة 10 من قانون 02/04 على أنه: « يجب أن يكون كل بيع سلع، أو تأدية خدمات بين الأعوان الاقتصاديين مصحوبا بفاتورة.
يلزم البائع بتسليمها، ويلزم المشترى بطلبها منه، وتسلم عند البيع أو عند تأدية الخدمة. يجب أن يكون البيع للمستهلك محل وصل صندوق أو سند يبرر هذه المعاملة، ويجب أن تسلم الفاتورة إذا طلبها الزبون.»

[2] **G. Ripert et R. Roblot**, Op.Cit, P.658.

لكن للأسف فإن ما يلاحظ بالنسبة لممارسات المؤسسات الناشطة في أسواقنا أنه يسودها الغش، فبالرغم من وضوح هذا الاستثناء، إلاّ أنهم لم يتقيدوا به، حيث أصبح شعار « البيع بأسعار منخفضة (Solde) » موضوع في محلاتها طيلة أيام السنة، بالرغم من علمهم أن هذا الشعار يخص فقط السلع التي انتهى موسمها دون غيرها، لأنها وحدها التي يمكن أن تباع بأقل من تكلفتها.

ولذا فعلى أعوان الرقابة أن يضمنوا الحماية الكافية للمستهلك من مثل هذا الأسلوب المخادع والذي من شأنه أن يوقع هذا الأخير في غلط ويدفعه إلى شراء سلع ما كان له أن يشتريها لو لا هذا الشعار الذي في غير محله.

وبالتالي فإذا كان من الضروري وضع شعار في المحلات من أجل جلب الزبائن ودون أن تخالف المؤسسة القانون، فالشعار الأصلح هو « البيع بأسعار معقولة (Juste prix) » وليس « البيع بأسعار منخفضة (Solde)» لأن هذه الممارسة الأخيرة لها شروطها الخاصة والمتمثلة أساسا في بيع السلع التي انتهى أو خرج موسمها، وأن عملية البيع ستكون بالخسارة.

رابعا: كما يطبق حكم الإباحة أيضا على السلع المتقادمة أو البالية تقنيا كالأثاث، السيارات، الأدوات الكهرومنزلية.

خامسا: يمكن أيضا بيع السلع التي يتم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر أقل، وفي هذه الحالة، يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي سعر إعادة التموين الجديد.

سادسا: وأخيرا يمكن للمؤسسة اللجوء إلى هذا الأسلوب التجاري، إذا كان سعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف المؤسسات أخرى، بشرط ألاّ يقل سعر البيع من طرف المؤسسات المنافسة لها حد البيع بالخسارة، بمعنى أنه إذا كان السعر المطبق من قبل إحدى المؤسسات مرتفع نظرا لكون تكلفة منتوجاته مرتفعة، ففي هذه الحالة وحتى يستطيع مواجهة منافسيه فقد سمح له القانون بالبيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي، لكن هذا يبقى متوقفا على شرط ألا وهو كون السعر المطبق من قبل المنافسيه لا يصل إلى حد البيع بالخسارة. ومثاله إذا كان كيلوا من القهوة يباع من قبل المؤسسات المنافسة بـــ 460 دج بينما وصلت تكلفة بالنسبة لإحداها إلى 500 دج، فمن أجل مواجهة هذه المؤسسة منافسيها فبإمكانها البيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي.

ومنه فإنه في هذه الحالة بإمكان المؤسسة التي تمارس إعادة البيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي أن تنفي مسؤوليتها إذا استطاعت أن تثبت أن المؤسسات الموجودة معها في نفس السوق، تمارس نفس الأسعار بالنسبة لنفس المنتوجات. مثل هذه المسألة يمكن إثارتها في أي مرحلة تكون عليها الدعوى.

وبالتالي فإذا تحققت إحدى الحالات السابقة، أمكن للمؤسسة أن تعيد بيع سلعها بأقل من سعر تكلفتها الحقيقي.

مما سبق يمكن القول أن الأضرار الناجمة عن إعادة البيع بالخسارة بشقيها، سواء تلك التي تلحق بالمستهلك باعتباره الطرف الأول الذي سيدفع ضريبة ارتكاب المؤسسة لمثل هذه الجريمة وهذا بمجرد رفع المؤسسة المخالفة من قيمة هذه السلعة أو تلك، أو بالنسبة للسوق حيث تفقده توازنه نتيجة لإختفاء بعض المؤسسات وظهور مؤسسات مهيمنة، جعل إدراج هذه الجريمة من جديد ضمن قائمة جرائم البيع تعد خطوة إيجابية لتقوية الترسانة القانونية خاصة وأن نص المادة 19 من قانون 02/04 يعد مكملا لما جاء به نص المادة 12 من الأمر 03/03 هذا التكامل من شأنه أن يخدم أكثر الحياة الاقتصادية والمشاكل التي تطرحها.

هذا فيما يخص جريمة إعادة البيع بالخسارة، غير أن الحظر القانوني لم يتوقف عند هذه الممارسة، بل أضاف المشرع بموجب المادة 20 من قانون 02/04 نوع آخر من البيوع إلى قائمة البيوع الممنوعة، هذا الأخير يتمثل في إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، هذه الجريمة التي تعد آخر البيوع المحظورة سنتطرق لها فيما يلي.

المطلب الرابع: جريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها.

لكل مؤسسة كامل الحرية في ممارسة النشاط التجاري الذي تراه يتناسب وقدراتها المادية والبشرية ومدى كفاءتها على تسيير هذا النشاط، مما يجعلها تحقق الفوائد المرجوة من ورائه. لذا فإن اختيارها لأي نشاط دون غيره يجعلها تحرص على إتمام كافة الإجراءات القانونية التي تكسبه الشرعية، ولعل أهم هذه الإجراءات القيد في السجل التجاري، هذه العملية من شأنها أن تدعم الثقة والإئتمان اللّذان تقوم عليهما المعاملات التجارية.

إلاّ أن المؤسسة قد لا تتقيد بنشاطها التجاري المختار، وتخرق الأعراف التجارية والنصوص القانونية، بممارستها إلى جانب نشاطها القانوني نشاط ثان إضافي لا يكون مبينا في سجلها التجاري، لأنها تجد فيه السبيل الأسرع لتحقيق ربح أوفر.

ونتيجة للتأثير الفعال لهذا النوع من الممارسات على المنافسة ومحافظة من المشرع على نزاهة وشرعية الممارسات التجارية، فقد جرم إحدى الممارسات الناتجة عن الجمع بين نشاط تجاري شرعي وآخر غير شرعي أو ممارسة هذا الأخير بمفرده ويتمثل هذا النشاط في إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، وكان ذلك بموجب المادة 20 من قانون 02/04 التي جاء فيها: « يمنع إعادة بيع المواد الأولية في حالتها الأصلية إذا تم اقتناؤها قصد تحويلها، باستثناء الحالات المبررة كتوقيف النشاط أو تغييره أو حالة القوة القاهرة».[1]

من خلال هذا النص القانوني يمكن القول، أن حظر هذا النوع من البيوع يتوقف على توافر شروط معينة من ناحية، ومن ناحية ثانية فإن الحديث عن الحظر ينتفي إذا وجد أحد الاستثناءات التي تم الإشارة إليها في النص القانوني سالف الذكر، ولكن قبل التطرق إلى هاتين النقطتين فلا بأس أن نبين مفهوم هذا النوع من الممارسات.

الفرع الأول: مفهوم إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها وشروط تجريمـــه.

سنقسم هذا الفرع إلى فقرتين نتناول في الأولى مفهوم إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، لنتطرق في الثانية إلى شروط تجريم هذه الممارسة والتي تفقد في حالة توافرها المؤسسة الحماية القانونية.

---

[1] إن حظر إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها ليس بالجديد، بل تمتت هذه العملية منذ اختيار التحول نحو اقتصاد السوق وهذا دليل على المجهود الذي بدله المشرع على المستوى القانوني لترسيخ قواعد التوجه الجديد. حيث منعه المشرع لأول مرة بموجب المـــادة 36 مـــن قـــانون 12/89 المتعلق بالأسعار التي جاء فيها: « تمنع إعادة بيع أو بيع في الحالة الأصلية لكـــل منتوجـــات والمواد الأولية والأدوات و ملحقاتها والتي تشترى بشروط قانونية قصد تحويلها أو اســـتعمالها كمـــادة وسيطة ». ثم تم حظره فيما بعد بموجب المادة 66 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة.

الفقرة الأولى: مفهوم إعادة بيع المواد الأوليــة في حالتــها والتي تشترى قصـــد تحويلـــها.

تشكل عملية تحويل المواد الأولية[1] النشاط التجاري الأساسي لكثير من المؤسسات والذي تغزوا بموجبه السوق التنافسية، وتعد هذه المقاولة من بين الأعمال التي تدخل في إطار الصناعية.

والصناعة ما هي إلا تحويل للمادة الأولية أو المادة النصف المصنعة إلى سلعة معينة تصبح صالحة لإشباع حاجيات الأشخاص، سواء كان هذا التحويل يتعلق بالإنتاج الزراعي كمن يشتري الطماطم من أجل تحويلها إلى طماطم مصبرة، أو يتعلق بصناعة المواد الخام كشراء الحديد من أجل صناعة السيارات [2] كما تدخل أيضا في مجال التحويل عملية تقطيع المنتوجات، وبهذه العملية يفقد المنتوج تركيبته الأساسية وشكله المعتاد ليتحول إلى منتوج جديد.

كما تعتبر إعادة بيع المواد الأولية في حالتها الأصلية بدورها عملا تجاريا يجيزه القانون، بحيث يمكن لأي مؤسسة أن تتخذه كنشاط تجاري لتحقيق ربح مشروع.

لكن قد يحدث في الحياة العملية أن تجمع المؤسسة بين كلا النشاطين أو تمارس النشاط الثاني بمفرده دون أن يكون الثاني مبينًّا في سجلها التجاري مما يؤدي إلى حدوث خلل في توازن السوق نتيجة لظهور منافسة غير مشروعة، فالمؤسسة بسلوكها هذا تتهرب من تحمل الالتزامات والأعباء التي تتحملها باقي المؤسسات الأخرى التي تمارس نفس النشاط الثاني(إعادة بيع المواد الأولية في حالتها الأصلية) ولكن في إطار قانوني، إلى جانب هذا فإنه يترتب على هذه الممارسة تحويل زبائن هؤلاء المؤسسات نحو المؤسسة المرتكبة لهذا النوع من الممارسات مما يؤدي إلى المساس شرعية الممارسات التجارية.

ولذا فقد منع المشرع مثل هذه الممارسة لتكون بذلك كل مؤسسة تخرج عن مجال نشاطها والمبين في سجلها التجاري والمتمثل في شراء المواد الأولية وتحويلها، بإعادة بيعها في حالتها دون تصنيعها، تعد مرتكبة لجريمة يعاقب عليها القانون.

لكن هذا الحظر لا ينتج أثاره القانونية إلا بتوافر شروط معينة.

---

(1) أنظر المادة 2 من القانون التجاري.
وعملية التحويل تعد عملا تجاريا بغض النظر عن مصدر المواد الأولية، سواء تـم شـراءها مسـبقا أو كانت ملكا للصنائع قبل تحويلها أو كانت ملكا للغير وسلمت إلـى صـاحب المصـنع كـي يتـولى صناعتها ويردها للعميل.

(2) **د. نادية فضيل،** القانون التجاري الجزائري. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1994، ص77.

الفقرة الثانية: شروط التجريـــم.

بالرغم من أن المشرع لم ينص صراحة على هذه الشروط، لكن من خلال تحليلنا لنص المادة 20 من قانون 02/04 يمكن القول، بضرورة توافر جملة من الشروط حتى يمكن الحديث عن وجود جريمة مكتملة الأركان هذه الشروط هي:

أولا: يجب أن تكون المؤسسة مكتسبة لصفة التاجر، و يستوي أن تكون هذه الأخيرة شخصا طبيعيا، أو معنويا، ويعد تاجرا كل من يباشر عملا تجاريا ويتخذه حرفة معتادة له[(1)] وذلك مهما كانت طبيعة العمل التجاري، سواء كانت أعمالا تجارية بحسب الموضوع، أو الشكل أو أعمال تجارية بالتبعية.[(2)] بالنسبة لهذا النوع من البيوع فإن نشاط المؤسسة يدخل ضمن النوع الأول من الأعمال التجارية. فإذا ما اكتسبت المؤسسة صفة التاجر، تحملت الالتزامات الملقاة على عاتق التجار، من مسك للدفاتر التجارية، والقيد في السجل التجاري، كما تستفيد أيضا من الإمتيازات الممنوحة لهم خاصة فيما يتعلق بمجال الإثبات.

وبذلك يكون لها نشاط تجاري واضح وشرعي تمارسه وتنافس به باقي المؤسسات الأخرى منافسة حرة ونزيهة.

ثانيا: يجب أن يكون هناك شراء مسبق للمواد الأولية، و يؤخذ الشراء بمعناه الواسع فيشمل كل تملك بمقابل سواء كان المقابل مبلغا معينا من النقود أو عينا كما هو الحال في المقايضة.

ثالثا: يجب أن يكون هناك بيع، بحيث يقوم المقتني ببيع ما اقتناه مما يفقده نهائيا حق ملكية المنتوج محل إعادة البيع. وبالتالي فالعبرة إذن بفقدان حق الملكية.

رابعا: يجب أن تتم إعادة بيع المواد الأولية على حالتها، بمعنى يجب أن تمارس المؤسسة بصفة منفردة أو مقترنة إلى جانب نشاطها الشرعي والذي عرفت به على مستوى السوق واكتسبت بموجبه شهرة وعملاء، نشاطا ثانيا من طبيعة مختلفة لم تذكره في سجلها التجاري، مما يترتب عليه عدم قانونية هذا النشاط الأخير، وبالتالي فإن المؤسسة تعمل على إعادة بيع المواد الأولية على حالتها والتي اقتنتها أصلا من أجل تحويلها.

مثل هذه الممارسة من شأنها أن تؤدي إلى ظهور المؤسسة بمظهر صاحبة المهنة، بحيث يصبح لهذا النشاط الجديد، زبائنه، مما يجعل المؤسسة المخالفة تزاحم به باقي المؤسسات

---

(1) أنظر المادة 1 من القانون التجاري.

(2) أنظر المواد 2 ، 3، 4 من القانون التجاري.

مزاحمة غير مشروعة لأنها تجلب زبائنهم ولا تخضع لالتزاماتهم، مما يجعلها تتمتع بمركز ممتاز اتجاه المؤسسات الأخرى التي تمارس نفس هذا النشاط لكن في إطار قانوني. وتصرف المؤسسة على هذا النحو ينتج عنه خرق للقواعد القانونية والأعراف التجارية.

لكن إذا كان صلب المادة 20 من قانون 02/04 قد تضمن حظر إعادة بيع المواد الأولية في حالتها الأصلية والتي تشترى قصد تحويلها، فقد تضمن أيضا جملة من الاستثناءات التي تفقد هذه الممارسة طابعها المحظور، هذه الاستثناءات سنبينها في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: الاستثنـــاءات الـــواردة على الحظـــر القانونـــي.

جاء في صلب المادة 2/20 من قانون 02/04 أنه: «...باستثناء الحالات المبررة بتوقيف النشاط وتغييره أو حالة القوة القاهرة ».

لقد تضمنت هذه الفقرة استثناءين إثنين، يجعلان من إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، ممارسة مباحة، هاذان الاستثناءات سنوضحهما فيما يأتي:

الفقرة الأولى: توقيـــف النشـــاط التجـــاري أو تغييـــره.

أجاز المشرع لكل مؤسسة تتوقف عن مزاولة النشاط التجاري، سواء كان هذا التوقف نهائي كغلق المنشأة التجارية والشطب من السجل التجاري، تأجير المحل التجاري أو التنازل عنه، أو كان التوقف وقتي كتغيير المؤسسة لنشاطها الأصلي مثلا، أن تقوم بإعادة بيع المواد الأولية التي بحوزتها والتي لم تعد بحاجتها دون تحويلها.

الفقرة الثانية: حالـــة القـــوة القاهـــرة.

قد تتعرض المؤسسة خلال حياتها التجارية لقوة قاهرة، تدفعها إلى إعادة بيع موادها الأولية على حالتها والتي اقتنتها أصلا قصد تحويلها، ومثال ذلك الحريق الذي يصيب المنشأة فيتلفها نهائيا دون أن يلحق ضررا بالمواد الأولية الموجودة بالمخازن، مثل هذا الأمر، من الممكن أن يكون بمثابة المبرر الذي يعطي للمؤسسة الحق في بيع المواد الأولية على حالتها وذلك تداركا لخسارة ثانية من شأنها أن تؤثر على موقفها المالي إذا ما احتفظت بها.

من خلال دراستنا هذه، نستنتج أن المشرع ومن أجل المحافظة على شرعية الممارسات التجارية، جرم إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، والتي يعود سبب

ظهورها في السوق لممارسة المؤسسة لنشاط يكون خارج موضوع تجارتها الشرعي، هذا الحظر القانوني يمكن ردّ أسبابه إلى.

- إن المؤسسة المرتكبة لهذا النوع من الممارسات، قد تضمن بفعلتها هذه الوصول إلى وضعية الهيمنة، بحيث عوض أن تقوم بعملية التحويل، فهي تعمل على شراء المواد الأولية وإعادة بيعها على حالتها، مما يسمح لها ببسط نفوذها على كل مصادر هذه المواد الأولية، لتصبح بذلك هي الممون الرئيسي لباقي المؤسسات المتواجدة معها في نفس السوق، مما يجعلها تتحكم في الأسعار لتكون بذلك عملية التوزيع هي نشاطها الأساسي بالرغم من عدم قانونيتها.
- أما السبب الثاني، فيتعلق بالربح الذي تحققه المؤسسة من وراء بيع المواد الأولية على حالتها، بحيث لا يمكن تصور أن تقوم بهذه الممارسة دون أن يكون هناك هامش ربح تجنيه من ورائها. هذا ما يؤدي إلى خلق عدم توازن في مراكز المؤسسات، بحيث تصبح المؤسسة التي تتحصل على المواد الأولية من مصدرها في وضعية أحسن من الذي يقومون بشرائها من البائع الثاني أو الثالث، مما يسبب لهؤلاء ضررا مقارنة بمنافسيهم.
- إن الضرر الناتج عن قيام المؤسسة بهذا البيع، يلحق أيضا بالمستهلك، حيث أن هذه الممارسة من شأنها أن تؤدي إلى ارتفاع أسعار المواد الأولية، وبالتالي ارتفاع تكلفة التحويل لتظهر في النهاية منتوجات مصنعة أو نصف مصنعة بأثمان باهضة.

في الحقيقة، أن هذا النوع من الممارسات، ما هو إلاّ مرآة تعكس الفوضى التي تعيشها أسواقنا، ولعل هذا ما أدى بالمشرع الجزائري إلى تجريمها دون بقية التشريعات الأخرى، وبالتالي فإن حظرها يعد الحل الأمثل الذي يضمن شرعية الممارسات التجارية، خاصة إذا مارست جهات الرقابة دورها كما يجب.

ولكن إذا كان المشرع بموجب المادة 20 من قانون 02/04 قد أكد ما جاء به نص المادة 66 من الأمر 06/95، من ضرورة تجريم إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، إلاّ أن هذا النص الجديد قد استبعد نقطتين تضمنهما سابقه.[(1)]

تتعلق الأولى باستبعاد صور أخرى لجريمة ممارسة المؤسسة لنشاط خارج موضوع التجارة الشرعي من مجال التجريم، والمتمثلة في الجمع بين نشاط تجاري شرعي وحرفي غير شرعي، ليصبح بذلك الحظر القانوني ينصب فقط على إعادة بيع المواد الأولية دون غيرها، مما نتج عنه وجود فراغ قانوني سيفسح المجال أمام ظهور ممارسات غير شرعية تسبب ضررا للمؤسسات المتنافسة بصفة خاصة والسوق ككل بصفة عامة.

أما النقطة الثانية فتتعلق باستبعاد عنصر التكرار، وكذا أهمية النشاط، اللذان كان يتطلبهما القانون لتجريم إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها.[(2)] لتصبح بهذا المؤسسة المرتكبة لهذا النوع من الجرائم مدانة حتى لو مارست هذا البيع لمرة واحدة هذا من جهة ومن جهة أخرى حتى لو كان هذا النشاط غير الشرعي تافها ولا يرجى من ورائه تحقيق منفعة.

ولذا يجوز لنا أن نتساءل، هل نص المادة 20 من قانون 02/04 سيضمن توازن السوق أكثر من سابقه؟

من خلال ما سبق، يمكن القول أن نصوص قانون 02/04 والمتضمنة لجرائم البيع سواء الجرائم التي سبق تجريمها في الأمر 03/03 – وفقا لشروط معينة- لتجرم للمرة الثانية في هذا القانون، أو تلك التي يرتبط تجريمها بقانون 02/04 دون سواه، تضمن في حالة احترامها وجود

---

(1) تنص المادة 66 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة على أنه: «تعتبر أيضا ممارسات تجارية غير شرعية يعاقب عليها بغرامة من عشرة آلاف دينار (10.000 دج) إلى مليون دينار (1.000.000 دج) إعادة بيع المواد الأولية في حالتها الأصلية التي تشترى قصد تحويلها، باستثناء الحالات المبررة بتوقيف النشاط وتغييره أو حالات الضرورة القصوى الثابتة شرعا أو الممارسة الشرعية لنشاط التوزيع مع ممارسة نشاط الإنتاج.
كل نشاط يمارسه التاجر ويقوم خارج موضوع تجارته الشرعية بعمليات ذات أهمية ومتكررة تشبه نشاطا مهنيا ذا طابع صناعي أو حرفي أو تجاري».

(2) في واقع الأمر أن هاذين الشرطين تطلبهما القانون حتى يمكن القول بوجود جريمة ممارسة المؤسسة لنشاط خارج موضوع تجارتها الشرعية، وبما أن إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها تعتبر إحدى صور هذه الممارسة، فإنه كان من الضروري توافر هما أيضا حتى يتم تجريم هذه الممارسة الأخيرة

ممارسات تجارية شرعية تقوم على أساس منافسة مشروعة، الأمر الذي يساهم في المحافظة على توازن الأسواق.

ولذا فإننا نلخص إلى أن اقتصاد السوق يقوم أساسا على المنافسة الحرة بين المؤسسات، مما يفسح المجال أمام هذه الأخيرة للتزاحم فيما بينها معتمدة على أساليب تجارية مختلفة تساعدها على تقوية مركزها وجلب الزبائن إليها.

وبما أن القانون يشترط أن يتم هذا التزاحم في إطار الشرعية منعا للفوضى التي ستظهر في الأسواق، فقد حرص المشرع على إيجاد الإطار القانوني الذي يضبط معاملات المؤسسة والتي تأتي على رأسها عمليتي البيع والشراء، وكذا تقديم الخدمات بإعتبارهما المحرك الأساسي لعجلة الاقتصاد وذلك بتجريمه للعديد من البيوع التي من شأنها أن تؤدي إلى إختلال توازن السوق، وكان ذلك بموجب الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة وكذا قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

غير أن هذا الحظر قد لا يحترم من قبل المؤسسات المتنافسة التي تطمح للوصول إلى مركز أقوى وربح أوفر، وهذا بإتباعها لأساليب تجارية تحقق أهدافها دون أن تلتفت إلى الأضرار التي ستلحق بالمستهلك والمنافسة والاقتصاد ككل.

لذا فقد أوجد المشرع إلى جانب هذه النصوص التجريمية، نصوص أخرى زجرية تردع المؤسسة وتمنعها من خرق القانون. هذه النصوص القمعية ستضمن حماية حرية المنافسة من جهة وشرعية الممارسات التجارية من جهة أخرى.

الفصـــل الثاني:

متابعــة جرائــم البيــع والعقوبــات المقررة لهــا وإمكانيــة المصالحــة فيهــا

الفصل الثاني:متابعة جرائم البيع والعقوبات المقرة لها وإمكانية المصالحة فيها.

بحثا عن النجاعة الاقتصادية، وضمانا لوجود منافسة نزيهة، فإن الأمر يستدعي أن يرافق الحظر القانوني المقرر للبيوع الوارد ذكرها في قانون المنافسة من جهة، والقانون المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية من جهة أخرى، مراقبة فاعلة تؤدي في حالة كشف جرائم البيع هذه إلى تتبع المؤسسة المخافة وتسليط العقاب المستحق عليها.

ولعل أهم ما يميز جرائم البيع هذه عن غيرها من الجرائم الأخرى هو تعدد الهياكل المختصة بمتابعتها وزجرها والساهرة على ضمان حماية السوق من الممارسات المخلة بحرية المنافسة وكذا الماسة بشرعية الممارسات التجارية.

ولذا سنتطرق إلى متابعة جرائم البيع في مبحث أول ثم إلى العقوبات المقررة لها وإمكانية المصالحة فيها في مبحث ثان.

المبحث الأول: متابعـــة جرائـــم البيـــع.

قبل التعرض للجهات التي منحها القانون صلاحية متابعة جرائم البيع لمحافظة على استقرار المعاملات وتوازن الأسواق، فلا بأس أن نشير أولا إلى الطريقة التي تتم بها المعاينة والتحقيق في هذه الجرائم.

المطلب الأول: المعاينـــة والتحقيـــق في جرائـــم البيـــع.

لقد بينت المواد من 49 إلى 59 من قانون 02/04 وكذا المادة 26 من الأمر 03/03، الموظفين الذين بإمكانهم القيام بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع والمهام المخولة لهم من جهة، والحماية القانونية التي يحضون بها في حالة تعرضهم إلى مقاومة أثناء تأدية مهامهم من قبل المؤسسة المخالفة من جهة ثانية.

الفرع الأول: الموظفـــون المؤهلـــون للقيـــام بالمعاينـــة والتحقيق في جرائم البيع ومهامهم.

وسع المشرع الجزائري قائمة الأعوان المكلفين بالمعانية والتحقيق في جرائم البيع، وهذا ما هو إلا نتيجة لتعدد الجهات الساهرة على حماية المنافسة، كما بين أيضا المهام المنوطة بهم والتي بتأديتها يتم الوصول إلى حقيقة المخالفات المرتكبة. هاتان النقطتان سنتطرق إليهما في فقرتين متتاليتين.

الفقرة الأولى: الموظفـــون المؤهلـــون للقيـــام بالمعاينـــة والتحقيـــق في جرائـــم البيـــع.

ذكر المشرع الجزائري على سبيل الحصر في نص المادة 49 من قانون 02/04 الموظفين الذين أسندت إليهم مهمة القيام بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع، حيث نصت المادة على أنه: « في إطار تطبيق هذا القانون، يؤهل للقيام بالتحقيقات ومعاينة مخالفات أحكامه، الموظفون الآتي ذكرهم:

- ضباط وأعوان الشرطة القضائية المنصوص عليهم في قانون الإجراءات الجزائية.
- المستخدمون المنتمون إلى الأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعون للإدارة المكلفة بالتجارة.
- الأعوان المعنيون التابعون لمصالح الإدارة الجبائية.

- أعوان الإدارة المكلفة بالتجارة المرتبون في الصنف 14 على الأقل المعينون لهذا الغرض...».

وإذا كان قانون 02/04 قد حدد لنا قائمة الموظفين المؤهلين للقيام بالمعاينة و التحقيق في جرائم البيع، فإن الأمر 03/03 قد أشار بدوره في صلب المادة 26 إلى فئة أخرى من الموظفين أسند إليها المشرع مهمة التحقيق – دون المعاينة – في جرائم البيع، هذه الفئة تتمثل في المقررين التابعين لمجلس المنافسة.

و بإضافة هذه الفئة إلى الفئات السابقة، أصبحت لدينا في النهاية قائمة مستنفذة من الموظفين المؤهلين للقيام بالمعاينة و التحقيق في جرائم البيع، بحيث لا يمكن لأي موظف لم ذكره فيها القيام بهذه المهمة.

هؤلاء الموظفون على اختلاف فئاتهم، هم على التوالي.

أولا: ضبـــاط وأعـــوان الشرطـــة القضائيـــة.

وضع المشرع الجزائري ضباط و أعوان الشرطة القضائية على رأس الموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع، هذا الصنف من الموظفين يضم.

I) ضبـــاط الشرطـــة القضائيـــة.

يتمتع بصفة ضباط الشرطة القضائية حسب المادة 15 من قانون الإجراءات الجزائية،[1] مجموعة من الموظفين يمكن تصنيفهم حسب شروط اكتسابهم لهذه الصفة إلى ثلاث فئات هي كالآتي:

الفئـــة الأولى:

وتضم كل من رؤساء المجالس الشعبية البلدية، ضباط الدرك الوطني، محافظوا الشرطة وضباط الشرطة، هؤلاء الموظفون لم يشترط فيهم القانون أي شروط سوى تمتعهم بهذه الصفة، وبالتالي « فهم إذن يعتبرون ضباط الشرطة القضائية بحكم القانون».[2]

---

[1] قانون الإجراءات الجزائية الصادر بموجب الأمر 66/ 155 المؤرخ في 8 يونيـــو 1966 المعـــدّل والمتمم.

[2] أ.**مولاي ملياني بغدادي**، الإجراءات الجزائية في التشريع الجزائري، المؤسســـة الوطنيـــة للكتـــاب، الجزائر 1992، ص 156.

الفئـــة الثانيـــة:

وتضم رجال الدرك الوطني، وذوي الرتب في هذا السلك، على أن يكونوا قد أمضوا ثلاث سنوات على الأقل في الخدمة، وأن يتم تعينهم بموجب قرار مشترك صادر عن وزير العدل ووزير الدفاع، بعد موافقة لجنة خاصة، و أيضا مفتشوا الأمن الوطني الذين قضو في خدمتهم بهذه الصفة ثلاث سنوات على الأقل وعينوا بموجب قرار مشترك صادر عن وزير العدل ووزيرا الدفاع والداخلية والجماعات المحلية بعد موافقة لجة خاصة كذلك. وبالتالي فإن هذه **الفئة** الثانية لا يمكنها أن تكتسب صفة ضابط في الشرطة القضائية إلا بتوافر ثلاثة شروط هي:

(1) أن تكون لهم أقدمية ثلاث سنوات.

(2) أن يتم تعينهم بقرار مشترك بين الوزارتين المعنيتين.

(3) أن يتم تعيينهم بعد موافقة الجنة الخاصة.

الفئـــة الثالثـــة:

يشترط القانون في أصحابها أن يكونوا من الضباط أو ضباط الصف التابعين للأمن العسكري والذين تم تعيينهم خصيصا بموجب قرار مشترك بين وزير الدفاع ووزير العدل.

وبالتالي فإن القانون لم يشترط في هذه الفئة مجموعة الشروط التي تطلبها في الفئة الثانية، وإنما اشترط بشأنهم فقط شرطا وحيدا، وهو أن يكون المرشح من ضباط مصالح الأمن العسكري أو ضباط الصف فيه، بالإضافة إلى إصدار القرار المشترك.

بعد هذا التصنيف الثلاثي، يمكن القول أن الفئة الأولى تتمتع بصفة ضابط الشرطة القضائية بنص القانوني، في حين أن الفئة الثانية و الثالثة لا تثبت لها هذه الصفة إلاّ بعد تحقق الشروط السابق ذكرها.

II) أعـــوان الضبطيـــة القضائيـــة.

تنص المادة 19 من قانون الإجراءات الجزئية على أنه: « يعد من أعوان الضبط القضائي موظفو مصالح الشرطة وذو و الرتب في الدرك الوطني ورجال الدرك ومستخدمو مصالح الأمن العسكري الذين ليست لهم صفة ضباط الشرطة القضائية».

إضافة إلى هؤلاء الموظفين الوارد ذكرهم في هذه المادة، فإن هناك فئة أخرى يضفي عليها المشرع أحيانا صفة أعوان ضباط الشرطة القضائية وينزعها عنها أحيانا أخرى، إنّ الأمر يتعلق بذوي الرتب في الشرطة البلدية.

وبالرغم من أن نص المادة 19 من قانون الإجراءات الجزائية المعدلة بموجب الأمر 10/95 المؤرخ في 25 فبراير 1995، لم تصبح تضفي على هذه الفئة من الموظفين صفة أعوان للضبط القضائي، غير أن المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 265/96 المتضمن إنشاء سلك الحرس البلدي وتحديد مهامه وتنظيمه[1] قد نصت على أنه: « يمارس أعضاء الحرس البلدي المؤهلين قانونا، الشرط القضائية تحت سلطة ضابط الشرطة القضائية المختص إقليميا، ويقومون في حالة حدوث جناية أو جنحة، بالمحافظة على الآثار والدلائل، ويطلعون دون تعطيل ضابط الشرطة القضائية المختص إقليميا».

كما ألزمت المادة 26 من قانون الإجراءات الجزائية ذوي الرتب في الشرطة البلدية، بإرسال محاضر معايناتهم للمخالفات إلى وكلاء الجمهورية عن طريق ضباط الشرطة القضائية خلال 5 أيام على الأكثر من تاريخ معاينة المخالفة.

هذا التناقض في الوضع القانوني لهذه الفئة، يجعلنا ندعو المشرع الجزائري إلى التدخل بتعديل المادة 19 من قانون الإجراءات الجزائية، بإضفاء صفة الضبطية القضائية على أعضاء الحرس البلدي، حتى يضفي على المرسوم 265/96 الطابع الدستوري، أو أنه يحتفظ بالنص القانوني الأول على حاله مع إلغاء هذا المرسوم الأخير.[2]

وإذا كان ضباط الشرطة القضائية تناط بهم مهمة البحث والتحري وجمع الأدلة عن الجرائم المقررة في قانون العقوبات والقوانين المكملة له وبساعدهم في هذه المهام أعوان الضبط

---

(1) المرسوم التنفيذي رقم 96/ 265 المؤرخ في 3 أوت 1996، المتضمن إنشاء سلك الحرس البلدي وتجديد مهامه وتنظيمه، الجريدة الرسمية العدد 47، ص5.

(2) لمزيد من التفصيل أنظر، **د. عبد الله أوهايبية**، شرح قانون الإجراءات الجزائية الجزائري، دارهومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2004، ص195 وما بعدها.

القضائي، فإن هناك فئة أخرى من الموظفين مكلفين ببعض مهام الضبطية القضائية،[1] غير أن ما يميز سلطاتهم في مجال الضبط القضائي، أنها سلطة خاصة تحدد بنطاق الوظيفة التي يباشرون فيها عملهم العادي أو الإداري، فيبحثون عن الجرائم التي ترتكب انتهاكا للنظام القانوني الذي ينظم وظيفتهم الأصلية – دون أن يخولون الصلاحيات العادية والاستثنائية المخولة قانونا لضباط الشرطة القضائية طبقا للقواعد العامة -.[2]

هؤلاء الموظفون وحسب المادة 49 من قانون 02/04 دائما هم على التوالي.

ثانيا: المستخدمون المنتمون إلى الأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعون للإدارة المكلفة بالتجارة.

لقد كانت مهمة المعاينة والتحقيق حسب المادة 2/78 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة تسند إلى الأعوان التابعين لمديرية المنافسة والأسعار وكذا أعوان المفتشية الجهوية للتحقيقات الاقتصادية و قمع الغش، ولكن نظرا لإعادة هيكلة الإدارة من خلال إعادة تنظيمها، فقد أصبح هؤلاء الأعوان ينتمون إما إلى المديريات الولائية أو المديريات الجهوية لوزارة التجارة، حيث نصت المادة 16 من المرسوم التنفيذي 409/03 المتضمن تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة وصلاحياتها وعملها[3] على أنه: « يحول المستخدمون وجميع الوسائل مهما كانت طبيعتها التي كانت تستعملها المفتشيات الجهوية للتحقيقات الاقتصادية وقمع الغش والمديريات الولائية للمنافسة والأسعار إلى الهياكل التي يحددها هذا المرسوم، حسب الإجراءات المحددة في التنظيم المعمول به». وعلى هذا الأساس، فقد أصبحت المعاينة والتحقيق من المهام المسندة إلى المستخدمين المنتمين إلى الأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعين للإدارة المكلفة بالتجارة وهذا ما تضمنه صلب المادة 2/49 من قانون 02/04.

هؤلاء الموظفون يقومون بمراقبة الأسواق والتحقيق في جرائم البيع التي تكشف عنها هذه العملية ومعاينتها كل حسب اختصاصه الإقليمي، بحيث ينحصر مثلا دور المستخدمين

---

[1] تنص المادة 27 من قانون الإجراءات الجزائية على انه: « يباشر الموظفون وأعوان الإدارات والمصالح العمومية بعض سلطات الضبط القضائي التي تناط بموجب قوانين خاصة وفق الأوضاع وفي الحدود المبنية بتلك القوانين.

ويكونون خاضعين في مباشرتهم مهام الضبط القضائي الموكلة إليهم لأحكام المادة 13 من هذا القانون».

[2] **د. عبد الله أوهايبية**، المرجع السابق، ص207.

[3] المرسوم التنفيذي 409/03 المؤرخ في 5 نوفمبر 2003، المتضمن تنظيم المصالح الخارجية لوزارة التجارة وصلاحياتها وعملها، الجريدة الرسمية العدد 68، ص16.

التابعين للمديرية الولائية للتجارة في معاينة والتحقيق في جرائم البيع المرتكبة داخل الولاية التابعين لها، ولا يمتد اختصاصهم إلى الولايات الأخرى.

ثالثا: الأعـــوان التابعـــون لمصـــالح الإدارة الجبائيـــة.

يعين من بين الموظفين الذين يعملون بالإدارة الجبائية أعوان تسند إليهم مهمة المعاينة والتحقيق في جميع المخالفات بما فيها جرائم البيع.

وفي واقع الأمر أن هذه الفئة لم تكن من بين الموظفين المؤهلين للقيام بالمعاينة و التحقيق في ظل الأمر 06/95 وإنما أدرجها المشرع مؤخرا في قانون 02/04، وهذا إن دلّ على شيء يدّل على نية المشرع في توفير الآليات اللازمة التي من شأنها أن تسهر على ضبط المعاملات وتنظيم الأسواق، وبالتالي القضاء على الفوضى الناتجة عن الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر مما يوفر الحماية اللازمة للمؤسسات والمستهلك على حد سواء.

رابعا: أعـــوان الإدارة المكلفـــة بالتجـــارة.

إضافة إلى ضباط وأعوان الشرطة القضائية، وكذا المستخدمين المنتمين إلى الأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعين للإدارة المكلفة بالتجارة، والأعوان التابعين لمصالح الإدارة الجبائية، فقد خول المشرع صلاحية المعاينة والتحقيق في جرائم البيع إلى فئة رابعة من الموظفين تتمثل في الأعوان العاملين بوزارة التجارة وهذا بعد تأهيلهم للقيام بهذه المهمة. هذا التأهيل يقتصر فقط على أعوان الوزارة المصنفين ضمن الدرجة الرابعة عشر (14) على أقل تقدير.

وإذا كان المشرع لم يحدد المديريات التي يمكن أن ينتمي إليها هؤلاء الأعوان، غير أن طبيعة مهمتهم تجعلنا نفترض أن يكونوا إما تابعين للمديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها، أو إلى المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش الموجودتان بالإدارة المركزية لوزارة التجارة.

خامسا: المقـــررون التابعـــون لمجلـــس المنافســـة.

حسب المادة 26 من الأمر 03/03 فإنه يتم تعيين المقررون التابعون لمجلس المنافسة بموجب مرسوم رئاسي، ونظرا لعدم صدور هذا الأخير – ولتوضيح الرؤية لا غير – يمكن

القول أن تعيين المقررين كان يتم في ظل 06/95 وكما حددته المادة 13 من المرسوم الرئاسي 44/96[1] كما يأتي:

- إلحاق بهذا المنصب قضاة، مهما كانت الجهة القضائية المنتمين إليها (محكمة، مجلس قضائي، محكمة عليا).
- إلحاق موظفون من مجلس المحاسبة على أن تكون لهم رتبة متصرف إلى جانب اكتسابهم لخبرة مهنية قدرها عشر (10) سنوات على الأقل.
- التوظيف على أساس الشهادات من بين الحائزين على شهادة ليسانس أو شهادة معادلة لها بشرط أن يحصلوا على شهادة تثبت خبرتهم في مجال نشاط مجلس المنافسة مدتها عشر (10) سنوات.

ومنه فإن التعيين في منصب مقرر لدى مجلس المنافسة سواء بالنسبة لموظفي مجلس المحاسبة أو بالنسبة للتوظيف عن طريق الشهادات، يكون متوقفا على تحقق الشروط المحددة قانونا، فإذا تخلف أي منها ترتب عليه عدم إمكانية الالتحاق بهذا المنصب.

وتنحصر مهمة المقرر أساسا في التحقيق في الطلبات والشكاوى التي يسندها إليه رئيس مجلس المنافسة والمتعلقة بالممارسات المخلة بحرية المنافسة ومنها البيوع المنصوص عليها في المادتين 11 و12 من الأمر 03/03. [2] لتخرج بذلك بقية جرائم البيع عن نطاق اختصاصه.

غير أنه إذا كانت صلاحية المقرر تنحصر فيما سبق تبيانه، فإن صلاحية باقي الموظفين لا تقتصر على المعاينة والتحقيق في جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية[3] وإنما تمتد أيضا إلى معاينة جرائم البيع المخلة بحرية المنافسة وحتى التحقيق فيها – حتى وإن كان أوليا – وذلك عند اكتشافها بمناسبة قيامهم بعملية الرقابة. حيث يحرر محضر بالمخالفة المرتكبة من قبل المؤسسة، ثم يحال على وزير التجارة الذي خول له القانون صلاحية إخطار مجلس المنافسة بهذا النوع من المخالفات، فيكلف هذا الأخير مقرر بتكييف وقائع الملف والتحقيق فيها.

---

[1] المرسوم الرئاسي رقم 44/96 المؤرخ في 17 جانفي 1996، يحدد النظام الداخلي لمجلس المنافسة، الجريدة الرسمية العدد5، ص5.

[2] تتمثل البيوع المخلة بحرية المنافسة في: البيع المتلازم، البيع التمييزي، الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى، والبيع بالخسارة.

[3] إن البيوع المخلة بشرعية الممارسات التجارية هي: البيع بمكافأة، البيع المشروط، البيع التمييزي، إعادة البيع بالخسارة وأخيرا إعادة بيع المواد الأولية على حالتها والتي تشترى قصد تحويلها.

إلى جانب هذا فبإمكان مجلس المنافسة أن يطلب مباشرة من المصالح المكلفة بالتحقيقات الاقتصادية القيام بأية مراقبة أو تحقيق أو خبرة في المسائل المتعلقة بالقضايا التي تندرج ضمن اختصاصه.[1]

ومن هنا نلاحظ التكامل الموجود بين عمل مختلف الموظفين من أجل المحافظة على توازن السوق من خلال التصدي لكل الممارسات التي من شأنها تؤدي إلى الإخلال بحرية المنافسة أو المساس بشرعية الممارسات التجارية، غير أن مكافحة هذه الممارسات والتي يأتي على رأسها جرائم البيع لا يتم إلاّ من خلال قيامهم بالمهام المنوطة بهم، هذه الأعمال ستشكل موضوع دراستنا في الفقرة الموالية.

الفقرة الثانية: المهـــام المسندة إلى الموظفين المؤهلين للقيـــام بالمعاينـــة والتحقيق في جرائم البيع.

بناء على نص المادتين 49 و 51 من قانون 02/04 وكذا المادة 50 من الأمر 03/03 نجد أن المشرع الجزائري قد حصر المهام المخولة للموظفين القائمين بالتحقيقات الاقتصادية في مهمتين أساسيتين هما: مهمة المعاينة والتحقيق في جرائم البيع المرتكبة من ناحية، ومهمة حجز السلع محل جريمة البيع من ناحية ثانية.

أولا: المعاينـــة والتحقيـــق.

تجمع هذه المرحلة بين البحث ومعاينة الممارسات التجارية التي تخالف التشريع المعمول به، ومن خلال هذه الإجراءات يمكن الوصول إلى تجميع الأدلة والقرائن على اختلاف أنواعها التي تساهم في إزالة اللبس المحيط بالمخالفة المرتكبة وتؤكد وقوع الجريمة أم لا.

ولكن حتى يتمكن الموظفون المؤهلون للقيام بهذه المهمة من تأديتها على أكمل وجه، والوصول إلى حقيقة المخالفات المرتكبة من قبل المؤسسات المتنافسة الموجودة على مستوى السوق، فقد خول لهم المشرع سلطات واسعة، لكن في مقابل ذلك فقد ألقى على عاتقهم بعض الواجبات.

ولذا سنتعرض في مقام أول إلى واجبات الموظفين المؤهلين للقيام بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع، ثم إلى السلطات المخولة لهم قانونا في مقام ثان.

---

[1] أنظر المادة 3/34 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

I) واجبـــات الموظفـــون المؤهلـــون للقيـــام بالمعاينـــة والتحقيـــق في جرائـــم البيـــع.

قبل البدء في ممارسة المهام المنوطة بهم، فإن الموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع الذين تم ذكرهم في صلب المادة 49 من قانون 02/04 يلتزمون حسب الفقرة الخامسة(5) من هذا النص القانوني بتأدية اليمين، وهذا باستثناء ضباط وأعوان الشرطة القضائية، حيث تعتبر هذه المهمة من صميم أعمالهم والتي أدو بشأنها اليمين عند إنتهاء تكوينهم.

كما ألزت الفقرة السادسة (6) من النص القانوني سالف الذكر هؤلاء الموظفين وفي بداية كل تحقيق أن يبينوا:

(1) الوظيفة التي يشغلونها، بمعنى فئة الموظفون التي ينتمون إليها.

(2) تقديم التفويض الذي يسمح لهم بالقيام بالمعاينة والتحقيق للمؤسسة المعنية.

إن احترام الموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع لهاذين الواجبين، من شأنه أن يجعل المؤسسة تتعاون معهم وتقدم لهم التسهيلات اللازمة التي تمكنهم من القيام بالمهام المنوطة بهم والتي من أجلها منحهم القانون نفوذا كبيرا.

II) سلطـــات الموظفون المؤهلون للقيـــام بالمعاينـــة والتحقيـــق في جرائـــم البيـــع.

تتمثل السلطات المخولة قانونا للموظفين القائمين بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع وحسب ما تضمنه نص المادتين 50 و52 من قانون 02/04 في الآتي.

(1) حرية الدخول إلى المحلات التجارية والمكاتب والملحقات وكذا أماكن الشحن والتخزين وبصفة عامة إلى كل مكان يشتبه أن تكون له علاقة بجرائم البيع المرتكبة. غير أن هذه الحرية تم تقييدها بإستثناء الأماكن المعدة للسكنى من دخول هؤلاء الموظفين.

(2) فتح كل طرد أو متاع شريطة أن يكون المرسل أو المرسل إليه أو الناقل موجودا.

(3) ممارسة عملهم حتى أثناء نقل المنتوجات.

(4) وأخيرا لهم أن يتفحصوا كل المستندات الإدارية، أو المالية أو المحاسبية وكذا كل الوسائل المغناطيسية أو المعلوماتية، بما أنها أصبحت ضرورة حتمية لعمل كل مؤسسة خاصة فيما يتعلق بتخزين المعلومات. وعلى كل حال فلهم أن يطلبوا أية وثيقة مهما كانت، و يشترطوا استلامها حيثما وجدت ما دام أنها ستساعدهم على آداء مهامهم دون أن يمنعوا بحجة السر المهني.

ويكون للموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق الخيار بين حجز هذه المستندات وإضافتها إلى المحضر إذا كانت تشكل وسيلة إثبات ضد المؤسسة المخالفة، أو إعادتها عند نهاية التحقيق، وفي هذه الحالة الأخيرة يتم تحرير محضر إعادة المستندات المحجوزة وتسلم نسخة منه إلى المؤسسة المخالفة.

وبما أن المقرر التابع لمجلس المنافسة له صلاحية التحقيق في جرائم البيع المخلة بحرية المنافسة دون المعاينة، فإنه يتمتع بدوره بهذه السلطة الخيرة، لأنها تساعده على تأدية المهمة المسندة إليه وهذا حسب ما نصت عليه المادة 51 من الأمر 03/03.

جميع هذه السلطات، تسمح لهؤلاء الموظفين من معرفة معلومات هامة يؤدي كشفها إلى التأثير سبا على مركز المؤسسة في السوق، لذا كان من الأفضل أن يلزم المشرع وبنص صريح سواء في قانون المنافسة أو في القانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية الموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق مهما كانت الجهة التابعين لها بالسر المهني.[1]

هذه التحقيقات التي يقوم بها الموظفون المكلفون بالمعاينة والتحقيق في حالة كشفها عن وجود جرائم البيع التي يجيز بشأنها القانون لهؤلاء القيام بعملية الحجز، كان لهم إنجاز هذه المهمة.

ثانيا: الحجـــز.

تنص المادة 51 من قانون 02/04 على أنه: « يمكن للموظفين المذكورين في المادة 49 أعلاه، القيام بحجز البضائع طبقا لأحكام المنصوص عليها في هذا القانون».

وفقا لنص هذه المادة، فقد أسند القانون إلى الموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع المشار إليهم في صلب المادة 49 من قانون 02/04 مهمة ثانية تتمثل في حجز السلع محل جريمة البيع المرتكبة. غير أن عملية الحجز لا تخص كل جرائم البيع مهما كان نوعها، وإنما تقتصر فقط على تلك الجرائم التي خصها المشرع بنص قانوني. ولذا فقد جعل المشرع القيام بهذه المهمة مرتبط بارتكاب المؤسسة بإحدى جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات

---

[1] ألزم قانون الإجراءات الجزائية مأموري الضبط القضائي بكتمان الأسرار المهنية وعدم إفشائها لأي شخص أجنبي عن الجريمة، كما لا يجوز لأي شخص ليس له صفة قانونا أن يطلع على المستندات المتحصل عليها إلاّ إذا دعت ضرورات لتحقيق لذلك، وفي حالة مخالفة هذا اللاالتزام سيعاقب كل مخالف بالحبس من شهرين(2) إلى سنتين (2) وبغرامة تتراوح ما بين 2000 دج وذلك طبقا لنص المادة 46 من هذا القانون.

التجارية ألا وهي جريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها[1] هذا ما تضمنه نص المادة 39 من قانون 02/04.

والحجز كإجراء قانوني، يعني رفع يد المؤسسة المخالفة عن السلع محل جريمة البيع وحرمانها منها إلى غاية صدور حكم قضائي بشأنها.

وإذا كان القانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية لم يشر إلى مفهوم الحجز، فإنه قد بين أنواعه وكذا المواد التي يمكن أن تكون محلا له، دون أن تخلوا نصوصه أيضا من الإشارة إلى الكيفية التي يتم بها تنفيذه. هذه النقاط الثلاث سنتناولها على التوالي.

I) أنـــواع الحجـــز.

حسب المادة 40 من قانون 02/04 فإن الحجز قد يكون عينيا أو اعتباريا.

1) الحجــز العينـــي.

لقد عرفت المادة 40 من قانون 02/04 الحجز العيني على أنه: «... كل حجز مادي للسلع...» وبالتالي فإنه في هذا النوع يتم حجز السلع محل الجريمة بذاتها من قبل الموظفين المكلفين بالتحقيق في جرائم البيع، على أن تحدد قيمة المواد المحجوزة على أساس سعر البيع المطبق من طرف صاحب المخافة أو بالرجوع إلى السعر الحقيقي في السوق.

2) الحجــز الإعتبـــاري.

عرفت المادة 40 من قانون 02/04 الحجز الإعتباري على أنه: «...كل حجز يتعلق بسلع لا يمكن مرتكب المخالفة أن يقدمها لسبب ما ...» ولذا فهو مجرد جرد وصفي وكمي لهوية السلع وقيمتها الحقيقية ويعتمد في ذلك على قاعدة سعر البيع الذي تطبقه المؤسسة المخالفة حسب الفاتورة الأخيرة أو السعر الحقيقي في السوق.[2]

بعدما بينا مفهوم الحجز وأنواعه، فإن الأمر يحتم علينا الإجابة على السؤال التالي، هل يقتصر الحجز على السلع محل جريمة البيع المرتكبة أم يتعداه إلى أشياء أخرى؟ هذا ما سنوضحه فيما يلي.

---

[1] في ظل الأمر 06/95 فإن جريمة البيع المشروط وحدها كانت تطبق عليها إجراءات الحجـــز دون غيرها من الجرائم الأخرى.

[2] أ. **بولحية علي**، جهاز الرقابة ومهامه في حماية المستهلك، المجلـــة الجزائريـــة للعلـــوم القانونيـــة والاقتصادية والسياسية، الجزء 39، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر 2001، ص86.

II) محـــل الحجـــز (المحجـــوزات).

فضلا على حجز السلع محل جريمة البيع، فقد منح القانون للموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق في جريمة البيع المرتكبة بموجب المادة 39 من قانون 02/04 صلاحية حجز العتاد والتجهيزات المستعملة في ارتكاب جريمة البيع المرتكبة.

إلاّ أن هؤلاء الموظفين وأثناء قيامهم بعملية حجز العتاد والتجهيزات قد يصادفهم عائق يحول بينهم وبين تحقيق مهمتهم هذه، هذا الأخير يتمثل في كون العتاد والتجهيزات تعود ملكيتهما للغير وليس للمؤسسة المخالفة، أو أنهما يكونان مملوكان لها وإنما للغير حق عيني عليهما، كحق الرهن أو الانتفاع، وفي هذه الحالة فإن الحجز لا يمتد إلى العتاد والتجهيزات شريطة أن يكون هذا الغير حسن النية، أي أنه لا يعلم وليس بإمكانه أن يعلم أن المؤسسة تستعمل هذا العتاد والتجهيزات في ممارسات غير شرعية.

أما إذا تخلف هذا الشرط، بحيث تبث أن الغير يعلم بمثل هذا الأمر، أصبح العتاد من مشتملات الحجز.

وسواء كانت المحجوزات سلعا فقط، أم سلعا وعتادا وتجهيزات، ففي الحالتين بين القانون الكيفية التي ينفذ بها الحجز.

III) كيفيـــة تنفيـــذ الحجـــز.

بعد القيام بجرد المواد المحجوزة، وتثبيت ذلك في محضر جرد، يتم تشميعها بالشمع الأحمر من طرف الموظف المكلف بالمعاينة والتحقيق في جريمة البيع المرتكبة، هذا إذا كان الحجز عينيا.

- توضع المواد المحجوزة إما تحت حراسة المؤسسة المخالفة إذا كانت هذه الأخيرة تمتلك مكانا للتخزين، أما في الحالة العكسية فإن حراستها تخول لإدارة أملاك الدولة، ليكون حارس الحجز مسؤولا عن هذه المواد إلى غاية صدور حكم أو قرار قضائي بشأنها، وفي هذه الحالة فإن الإدارة تتكفل بتخزينها في أي مكان تختاره على أن تتحمل المؤسسة المخالفة تكاليف التخزين.[1]

غير أنه يمكن للوالي المختص إقليميا، بناء على اقتراح المدير الولائي المكلف بالتجارة أن يتخذ بشأن المواد المحجوزة إحدى القرارات التالية:

---

(1) أنظر المادة 41 من قانون 02/04 المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

- إما أن يقرر البيع الفوري للمواد المحجوزة الذي يتم من طرف محافظ البيع بالمزايدة،
- أو أنه يقرر تحويلها مجانا إلى الهيئات والمؤسسات ذات الطابع الاجتماعي والإنساني.
- وأخيرا له أن يتخذ قرار بإتلاف المواد المحجوزة على أن تتم هذه العملية من قبل مرتكب المخالفة بحضور المصالح المؤهلة وتحت رقابتها.

مثل هذه القرارات لا يمكن للوالي المختص إقليميا اتخاذها إلاّ في الحالات التالية:

- إذا كانت المواد المحجوزة سريعة التلف، بحيث لا يمكن الإحتفاظ بها لمدة طويلة.
- إذا كانت وضعية السوق تقتضي اتخاذ إحدى القرارات سالفة الذكر، ومثاله أن يكون هناك نقص في السلع محل الحجز، مما ينتج عنه زيادة في الطلب مقارنة بالعرض، الأمر الذي يترتب عليه إختلال الميزان التجاري نتيجة لارتفاع أسعار السلع.
- وجود ظروف خاصة، هذه الأخيرة قد تخص المؤسسة المخالفة، أو المتعاملين معها، أو السوق، وهي تخضع للسلطة التقديرية الوالي المختص إقليميا.

فإذا قرر الوالي بيع السلع المحجوزة، فإن المبلغ الناتج عن البيع يتم إيداعه لدى أمين الخزانة الولائية في إنتظار صدور قرار العدالة. [1]

والملاحظ أن قانون 02/04 قد مكن الوالي المختص إقليميا من اتخاذ إحدى القرارات الثلاثة السابقة بشأن المواد المحجوزة، وهذا بخلاف المادة 72 من الأمر 06/95 التي لم تنص إلاّ على قرار وحيد يمكن لوزير التجارة اتخاذه ألا وهو قرار البيع الفوري للسلع المحجوزة هذا من جهة ومن جهة أخرى نجد أن صلاحية إصدار مثل هذا القرار كانت تعود إلى وزير التجارة بدلا من الوالي.

ولذلك فإنه يمكن القول أن نصوص قانون 02/04 أصبحت عملية أكثر، حيث أن توزيع الصلاحيات من شأنه أن يوزع أيضا الأعباء، مما يضمن سرعة الفصل في المسائل الشائكة، وهذا الأمر يتماشى أكثر والحياة التجارية.

و لأن المؤسسة المخالفة تعتبر السلع المحجوزة جزء من رأسمالها الذي يجب أن لا يمس، فقد يتلقى الموظفون المؤهلون للقيام بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع صعوبات أثناء القيام بمهامهم، لذا منحهم المشرع بموجب المادة 7/49 من قانون 02/04 إمكانية طلب تدخل وكيل الجمهورية المختص إقليميا (أي الذي وقعت معاينة الجريمة في دائرة إختصاصه).

---

[1] أنظر المادة 43 من قانون 02/04 المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

وسواء تعلق الأمر بالمعاينة والتحقيق، أو بعملية الحجز، فإنه يجب أن تدون أعمال الموظفين المؤهلين للقيام بهاتين المهمتين في محضر.

الفقرة الثالثة: تحريـــر محضـــر المخالفـــة.

بعد الإنتهاء من التحقيقات، والتأكد من وجود خرق لقواعد القانون، تثبت جريمة البيع في محضر يقوم بتحريره الموظفون المؤهلون للقيام بالمعاينة والتحقيق.

يحرر المحضر في ظرف 8 أيام إبتداء من تاريخ نهاية التحقيق، تبين فيه هوية وصفة الموظفين الذين قاموا بعملية التحقيق، وكذا هوية وعنوان ونشاط المؤسسة المخالفة، وكذا نوع جريمة البيع والعقوبة المقترحة عندما يمكن أن تعاقب المخالفة بغرامة مصالحة، كما يشار في المحضر أيضا إلى مكان وتاريخ إجراء المعاينات المادية المسجلة والتحقيقات المنجزة، وإلى عملية الحجز في حالة حدوثها، على أن يرفق المحضر بكل وثائق الجرد التي تخص السلع المحجوزة.

- ينبغي أن يشار في المحضر أيضا إلى أن مرتكب جريمة البيع تم إعلامه بمكان وتاريخ تحرير المحضر، وتم إبلاغه بضرورة الحضور، فإذا حظر هذا الأخير أثناء تحرير المحضر وقع عليه، أما في حالة غيابه أو رفضه للتوقيع فإن هذا يثبت في المحضر، وبهذا يكون القانون قد ضمن للمؤسسة المخالفة حق الإطلاع على ما تضمنه المحضر حتى يكون بوسعها الطعن فيه أو الدفاع عن نفسها.
- وحتى يكون المحضر صحيحا، يجب أن يتم توقيعه من قبل الموظفين الذين عاينوا شخصيا المخالفة، فإذا ستوفى المحضر جميع هذه الشكليات كانت له حجة قانونية حتى يطعن فيه بالتزوير.
- بعد الإنتهاء من تحرير المحضر، يسجل في سجل مرقم ومؤشر مخصص لهذا الغرض، يبلّغ إلى المدير الولائي المكلف بالتجارة الذي وقعت المعاينة في دائرة اختصاصه.[1]

وبإرسال الملف إلى الجهة المعنية، تنتهي مهمة الموظفين المكلفين بالمعاينة والتحقيق.

ولا تختلف الأحكام التي جاء بها قانون 02/04 والمتعلقة بتحرير المحاضر عن تلك التي تضمنها الأمر 06/95 ماعدا فيما يتعلق بـــ:

[1] أنظر المواد من 55 إلى 59 من قانون 02/04 المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجاريـــة. وتقابلها المواد من 84 إلى 88 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة.

- كان الأمر 06/95 يحدد المدة التي يجب أن يحرر فيها المحضر بـــ 15 يوما يبدأ احتسابها من تاريخ انتهاء التحقيق. وبالتالي نلاحظ أن هناك تخفيض في المدة من 15 يوما على 8 أيام، وهذا الأمر يعد إيجابيا لأنه سيضمن سرعة الإجراءات.
- إن الأمر 06/95 قد أشار أيضا إلى أن المحضر يجب أن يحرر في ثلاث نسخ، وأن المؤسسة المخالفة في حالة توقيعها عليه تسلم لها نسخة مقابل الإشهاد بالاستلام، أما في حالة رفضها التوقيع فإن هذا يثبت في المحضر وترسل إليها نسخة منه مع وصل بالاستلام.

إن مثل هذا الأمر وإن كان ضروريا، ويمكن المؤسسة المخالفة من الإطلاع على ما جاء في المحضر بطريقة أو بأخرى، إلاّ أن سكوت المشرع عنه في قانون 02/04 يعود ربما إلى أنه أشار في الفقرة الأخيرة من المادة 56 من هذا القانون إلى أن تحديد شكل المحاضر وبياناتها يتم عن طريق التنظيم.
- كذلك نجد أن الأمر 06/95 كان يكتفي بتوقيع موظفين إثنين (2) على الأقل ممن عاينوا المخالفة حتى يكون المحضر صحيحا، في حين أن هذا القانون الأخير قد استلزم أن يوقع المحضر من قبل كل الموظفين الذين عاينوا المخالفة. وبالتالي فإذا تخلف توقيع أحد الموظفين يمكن المؤسسة المخالفة من الطعن فيه بالبطلان.

ونتيجة للسلطات الواسعة التي يتمتع بها الموظفون المؤهلون للقيام بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع فقد يواجهون عراقيل سواء قبل أو أثناء تحرير محضر المخالفة المرتكبة الأمر الذي يعيقهم عن القيام بمهامهم. ولهذا السبب فقد اتخذ المشرع الإجراءات الكفيلة بحمايتهم والتي تساعدهم على إرساء قواعد المنافسة، هذه الحماية التشريعية سنتعرض لها بالتفصيل في الفرع الثاني.

الفرع الثاني: الحمايـــة التشريعيـــة المقـــررة للموظفين المؤهليـــن للقيام بالمعاينـــة والتحقيق في جرائـــم البيـــع.

الأصل أن تقدم المؤسسة التسهيلات اللازمة للموظفين المكلفين بالتحقيقات حتى يتمكنوا من القيام بمهامهم على أكمل وجه، إلاّ أنه قد يحدث العكس، حيث يجد هؤلاء أنفسهم يمنعون من ممارسة عملهم بالرغم من أنه يتم ضمن الإطار القانوني. لذا ومن أجل حمايتهم، فقد حرص

المشرع على تبيان الأفعال التي من شانها أن تشكل معارضة، وكذا العقوبات التي تلحق بالمؤسسة المخالفة في حالة تعرضها لهم.

الفقرة الأولى: الأفعـــال التي تنـــدرج تحت مفهـــوم المعارضـــة.

إن المعارضة ما هي إلاّ نتيجة لطبيعة السلطات المخولة للموظفين المكلفين بالتحقيقات والمعارضة كفعل يعاقب عليه القانون يمكن أن تظهر بعدة مظاهر، لذا فقد عمل المشرع سواء من خلال المادة 59 من الأمر 03/03 أو من خلال المادة 54 من قانون 02/04 على تبيان الأفعال التي من شأنها أن تشكل معارضة.

ولتوضيح هذه الأفعال أكثر فإننا سنميز في دراستنا بين نوع المعارضة التي قد يتلقاها مقرروا مجلس المنافسة أثناء تأدية مهامهم، وبين تلك التي يتعرض لها الموظفون الوارد ذكرهم في المادة 49 من قانون 02/04.

أولا: الأفعـــال التي تشكـــل معارضـــة حســـب الأمـــر 03/03.

وفقا للمادة 59 من الأمر 03/03، فإن المعارضة التي قد يتعرض لها مقرروا مجلس المنافسة والتي تمنعهم من تأدية مهمتهم تأخذ أحد الأشكال التالية:

- تعمّد المؤسسة المخالفة تقديم معلومات خاطئة أو غير كاملة في حالة طلبها من طرف المقرر، مما قد ينجم عنه مثلا التكييف الخاطئ لوقائع القضية.
- التهاون في تقديم المعلومات المطلوبة من قبل المقرر.
- عدم تقديم المعلومات المطلوبة في الأجال المحددة من طرف المقرر.
- رفض المؤسسة المخالفة تقديم الوثائق الضرورية للتحقيق.

كل هذه الأفعال تمنع المقرر من تأدية مهمة التحقيق المخولة له، لذا فقد أضفى عليها المشرع وصف المعارضة – حتى ولم يكن ذلك بصريح العبارة-.

هذا بالنسبة للأفعال التي تشكل معارضة حسب الأمر 03/03، فماذا عن تلك التي تشكل معارضة حسب قانون 02/04؟

ثانيا: الأفعـــال التي تشكـــل معارضـــة حســـب قانـــون 02/04.

إن طبيعة المهام المسندة إلى الموظفين الوارد ذكرهم في المادة 49 من قانون 02/04، والمتمثلة أساسا في المعاينة، المراقبة، التحقيق والحجز، تجعل قائمة الأفعال التي تشكل معارضة حسب قانون 02/04 أكثر إتساعا من تلك التي تضمنها الأمر03/03. وقد ذكر لنا المشرع بموجب المادة 54 من قانون 02/04 مجموعة من الأفعال من شأنها أن تعرقل عمل الموظفين المكلفين بالتحقيقات، هذه الأفعال تتمثل في.

- رفض المؤسسة تقديم الوثائق الضرورية لعمل الموظفين المكلفين بالتحقيقات، سواء كان ذلك في ساعتها إذا كانت هذه الوثائق موجودة لديها، أو في وقت لاحق يحدده هؤلاء إذا لم تكن هذه الأخيرة بحوزتها، مثل هذا الفعل سيؤدي إلى عرقلة عمل هؤلاء الموظفين وبالتالي منعهم من تأدية مهامهم.
- منع المؤسسة الموظفين المكلفين بالتحقيقات من الدخول على المحلات التجارية وكل الأماكن ذات الصلة بنشاط المؤسسة التجاري، كالمخازن، والمصانع، والمكاتب،... الخ فمثل هذه الأفعال اعتبرها المشرع معارضة يعاقب عليها القانون.
- عدم استجابة المؤسسة للإستدعاءات الموجهة إليها من قبل هؤلاء الموظفين قصد التحقيق معها حول المخالفات المسجلة ضدها.
- توقف المؤسسة عن ممارسة نشاطها، أو تحريض مؤسسات أخرى على توقيف نشاطها، مثل هذا الفعل يعّد معرضة إذا كان الهدف من ورائه التهرب من المراقبة وعرقلة إنجاز التحقيقات اللازمة لكشف المخالفات المرتكبة.
- تهديد الموظفين المكلفين بالتحقيقات قصد تخويفهم، وسبهم وشتمهم، وتوجيه الإهانات إليهم التي من شأنها أن تمس بكرامتهم وشرفهم ونزاهتهم.
- تعرض هؤلاء الموظفون للعنف الجسدي كالضرب مثلا بسبب تأدية مهامهم.

وعلى كل حال فإن استعمال أية مناورات ومماطلات، التي تؤدي إلى منع الموظفين المكلفين بالتحقيقات من القيام بمهامهم تشكل معارضة يعاقب عليها القانون.

ولكن ما نوع العقوبات التي تلحق بالمؤسسة نتيجة قيامها ببعض أو كل الأفعال التي توصف بأنها معارضة؟ هذا ما سنوضحه من خلال الفقرة الموالية.

الفقرة الثانية: عقوبـــة جنحـــة المعارضـــة.

كل فعل ترتكبه المؤسسة، يؤدي إلى منع الموظفين المكلفين بالتحقيقات سواء أولائك التابعين لمجلس المنافسة، أو الذين ورد ذكرهم في صلب المادة 49 من قانون 02/04 من شأنه أن يعرضها للعقاب.

هذه العقوبة المقررة لجنحة المعارضة تختلف بإختلاف القانون الذي نطبق أحكامه.

أولا: العقوبـــة المنصـــوص عليـــها في الأمـــر 03/03.

إن قيام المؤسسة بأي فعل يؤدي إلى تعطيل السير الطبيعي لمجريات التحقيق، يجعل المقرر يحرر تقريرا يرفعه إلى مجلس المنافسة قصد إصدار عقوبة في حقها.

وقد خول المشرع مجلس المنافسة في مثل هذه الحالة أن يوقع على هذه المؤسسة عقوبة مالية (غرامة) على أن لا تتجاوز مبلغها خمسمائة ألف دينار (500.000 دج).

كما له أيضا أن يقرر غرامة تهديدية تقدر بخمسين ألف دينار (50.000 دج) عن كل يوم تأخير[1].

إن وجود هذه العقوبة من شانه أن يردع المؤسسة المخالفة ويجعلها تتعاون مع المقرر مما يسهل عملية التحقيق.

ولكن إذا كانت الغرامة المالية هي الموقعة على المؤسسة المخالفة في حالة عرقلتها لعمل مقرر مجلس المنافسة، فما نوع العقوبة الموقعة عليها في حالة منعها الموظفين الوارد ذكرها في المادة 49 من قانون 02/04 من تأدية مهامهم؟

ثانيا: العقوبـــة المنصـــوص عليـــها في قانـــون 02/04.

إن خطورة المعارضة التي يتلقاها الموظفون المكلفون بالتحقيقات والتي تحول بينهم وبين قيامهم بمهامهم من ناحية، وإلحاق الأذى بهم من ناحية أخرى، جعلت المشرع يسن لها صلب المادة 53 من قانون 02/04 عقوبة مالية وأخرى سالبة للحرية.

- تتمثل العقوبة المالية في غرامة تتراوح قيمتها ما بين مائة ألف دينار (100.000 دج) ومليون دينار (1.000.000 دج).

(1) أنظر المادة 59 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

- في حين جعل مدة العقوبة السالبة للحرية (الحبس) تتراوح ما بين ستة (6) أشهر وسنتين، على أن يكون للقاضي حرية النطق بإحدى هاتين العقوبتين.

فضلا عن هذا، فقد منح المشرع بموجب الفقرة الأخيرة من المادة 54 من قانون 02/04 لوزير التجارة في حالة تعرض الموظفين المكلفين بالتحقيقات إلى الإهانة أو التهديد أو العنف الماس بسلامتهم الجسدية، صلاحية متابعة المؤسسة قضائيا، بغض النظر عن المتابعات التي باشرها الموظف ضحية الإعتداء شخصيا.

مما سبق يمكن القول أن اختلاف العقوبة المقررة لجنحة المعارضة، هو نتيجة لوجود قانونين لكل منهما أحكامه الخاصة. هذا الاختلاف لم يكن موجود في ظل الأمر 06/95، حيث كانت عقوبة المعارضة الموقعة على المؤسسة المخالفة واحدة سواء عرقلت أفعالها عمل مقرر المجلس أو عمل باقي الموظفين الآخرين، لأن جميع هؤلاء الموظفين كانوا يخضعون لأحكام نفس النص القانوني.[1]

وقد كانت العقوبة المالية السائدة في تلك العشرية تتراوح قيمتها ما بين خمسة آلاف دينار (5.000 دج) و مائة ألف دينار (100.000 دج). أما مدة الحبس فقد كانت تتراوح ما بين شهرين وسنتين هذا حسب ما جاء في المادة 82 من الأمر 06/95.

وبمقارنة هذه العقوبة مع تلك التي تضمنها الأمر 03/03 وكذا تلك التي نص عليها قانون 02/04، نجد أن المشرع الجزائري قد عمل على رفع قيمة العقوبة المالية، وهذا إن دّل على شيء فإنما يدل على ما لهذه العقوبة من تأثير فعال على المؤسسة المخالفة، لأن الإنقاص من الجانب الإيجابي للذمة المالية فيه مساس بالمصدر الأساسي الذي تستمد منه المؤسسة قوتها ونفوذها الذي تمارسه على السوق، هذا الأمر يجعلها تحرص على عدم القيام بأي فعل قد يمنع الموظفين المكلفين بالتحقيقات من تأدية مهامهم.

وبالتالي فإن الحماية التشريعية التي ضمنها الأمر 06/95، وأكدّها الأمر 03/03 وكذا قانون 02/04 للموظفين المكلفين بالتحقيقات، تساهم بشكل كبير في مساعدة هؤلاء على القيام بمهامهم، كما تشكل وسيلة ردع بالنسبة للمؤسسات حتى لا يتعرضوا لهم.

ومنه يمكن القول أن حماية توازن السوق تستدعي حماية الموظفين المكلفين بالتحقيقات من خلال متابعة المؤسسة المرتكبة لجنحة المعارضة.

---

(1) أنظر المادة 78 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة.

بناء على ما سبق تبيانه، لاحظنا أن الموظفين المكلفين بالتحقيقات ينتمون إلى عدة هيئات، حيث تعتمد هذه الأخيرة على النتائج التي تسفر عنها عملية التحقيق من أجل متابعة المؤسسة المخالفة كل حسب اختصاصها.

هذه الهيئات المخول لها صلاحية متابعة جرائم البيع، نتناولها بالدراسة في المطلب الثاني.

المطلب الثاني: الهيئـــات المختصـــة بمتابعـــة جرائـــم البيـــع.

تضمن الأمر 03/03 ومن قبله الأمر 06/95 المتعلقين بالمنافسة، ميلاد هيئة جديدة تتمثل في مجلس المنافسة، تسهر على حماية المنافسة وترقيتها.

والأصل أنه لا يمكن لهذه الهيئة الفتية لوحدها ضمان احترام قواعد المنافسة على المستوى الوطني، لذا فقد تم توزيع المهام بينها وبين هيئات أخرى- كوزارة التجارة و الهيئة القضائية، ليعمل الجميع وفي إطار متكامل لتكريس هذه القواعد-، دون أن يقلل هذا الأمر من دور مجلس المنافسة، حيث يبقى الضامن الأعلى للنظام التنافسي.

هذه الهيئات، سنتناولها على التوالي من خلال فروع ثلاث.

الفرع الأول: مجلـــس المنافســـة.

إن وجود هيئة تسهر على حماية المنافسة وترقيتها أصبحت ضرورة حتمية بعدما أصدرت الجزائر أول قانون للمنافسة.

وقد أعلن المشرع في الأمر 06/95 عن ميلاد هذه الهيئة، حيث أطلق عليها تسمية « مجلس المنافسة»، وقد أكد على وجودها في المادة 23 من الأمر 03/03، حيث جاء في هذا النص القانوني أنه: « تنشأ لدى رئيس الحكومة سلطة إدارية تدعى في صلب النص « مجلس المنافسة» تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال المالي.

يكون مقر مجلس المنافسة في مدينة الجزائر».

ووجود مجلس المنافسة كهيئة خولها المشرع صلاحيات مختلفة أدت إلى ظهور جدل فقهي حاد حول طبيعته القانونية.

حيث دأب جانب من الفقه إلى اعتبار مجلس المنافسة مؤسسة إدارية،[1] في حين ذهب فريق ثان للقول أن المجلس هيئة قضائية، أما الفريق الثالث فقد وقف موقفا وسطا واعتبر مجلس المنافسة هيئة شبه قضائية.[2]

وإذا كان الأمر 03/03 قد أعلن عن وجود مجلس المنافسة كهيئة تسهر على حماية المنافسة فقد بين أيضا تشكيلته وكيفية سير أشغاله، دون أن تخلوا نصوصه أيضا من الإشارة إلى صلاحياته.

لذا سنتطرق في فقرة أولى إلى تشكيلة مجلس المنافسة وسيره، لنخصص الفقرة الثانية لدراسة صلاحياته.

الفقرة الأولى: تشكيلـــة مجلـــس المنافســـة وسيـــره وطريقـــة سيـــر أشغالـــه.

سنوضح فيما يلي وعلى التوالي، تشكيلة مجلس المنافسة تم طريقة سير أشغاله.

أولا: تشكيلـــة مجلـــس المنافســـة.

يتكون مجلس المنافسة من 9 أعضاء يمارسون وظائفهم بصفة دائمة، عضوان منهم شغلا أو ما يزالا يشغلان منصب قاض أو مستشار في مجلس الدولة أو في المحكمة العليا، أو في مجلس المحاسبة، أما بقية الأعضاء فإنهم يختارون من الشخصيات المعروفة بكفاءتها القانونية أو الاقتصادية أو بتضلعها في مجال المنافسة والتوزيع والاستهلاك، على أن يتم اقتراح أحد هؤلاء الأعضاء من قبل وزير الداخلية.

يعين أعضاء مجلس المنافسة بما فيهم الرئيس ونائبه بموجب مرسوم رئاسي لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد وتنتهي مهامهم بنفس الشكل.

يعين بالطريقة نفسها (بموجب مرسوم رئاسي) الأمين العام والمقررون.

كما يعين أيضا الوزير المكلف بالتجارة بموجب قرار ممثلا له، وممثلا إضافيا لدى مجلس المنافسة.[3]

---

[1] لمزيد من التفصيل حول الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة، أنظر أ.**محمد الشـــريف كنـــو**، حمايـــة المستهلك من الممارسات المنافية للمنافسة، مجلة الإدارة، العـــدد 1/23 المؤسســـة الوطنيـــة لـــلإدارة الجزائر، 2001، ص 68 وما بعدها.

[2] من أنصار هذا الاتجاه، المجلس الدستوري الفرنسي.

[3] أنظر المواد 24، 25، 26 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

بهذه التشكيلة الجديدة التي سيتم تنصيب مجلس المنافسة على ضوئها، يمكن[1] استنتاج أهم نقاط الإختلاف بين ما كان سائدا في ظل الأمر 06/95 وبين ما استحدثه الأمر 03/03، هذه الإختلافات يمكن حصرها فيما يأتي.

- تخفيض عدد أعضاء مجلس المنافسة من 12 عضو إلى 9 أعضاء.
- حذف فئة المهنيين (المؤسسات) من تشكيلة المجلس بالرغم من أهمية وجودها ضمن التشكيلة، لأنها تعتبر المعني الأول بنصوص قانون المنافسة، فضلا عن كونها العنصر المحرك للعجلة الاقتصادية، لتصبح هذه الفئة المهمة بمعزل عن كل جديد يطرأ في مجال المنافسة، وهذا حسب رأينا موقف سلبي يحسب على المشرع وليس له.
- ممارسة جميع أعضاء مجلس المنافسة لمهامهم بصفة دائمة، في حين كان الأعضاء القضاة وحدهم الذين يختصون بهذه الميزة.
- تجديد العهدة كان مقتصرا على 3/2 أعضاء كل صنف، لتتغير التشكيلة بذلك باستمرار.
- إمكانية اختيار أي عضو من أعضاء المجلس ليشغل منصب الرئيس في حيث كان هذا المنصب لا يشغله إلا القضاة المنصوص عليهم في المقطع الأول من المادة 29 من الأمر 06/95.
- احتفاظ المشرع بنائب واحد لرئيس مجلس المنافسة عوض نائبان.
- تعيين المقررون و الأمين العام كان يتم من قبل رئيس مجلس المنافسة بعدما يتم إنتدابهم من قبل الإدارة من بين الموظفين الذين لهم على الأقل رتبة متصرف إداري أو ما يعادلها.

هذا التباين في تشكيلة المجلس بين قانوني المنافسة الأول والثاني لم يظهر على مستوى سير أشغال هذا الأخير إلا على نطاق ضيق، سيتضح لنا عند تعرضنا لكيفية سير أشغال مجلس المنافسة.

---

[1] حتى يومنا هذا لم يتم تنصيب مجلس المنافسة، ويعود السبب الرئيسي في هذا التأخير إلى صفة الديمومة التي أضفاها المشرع على مهام أعضاء المجلس، ولذا فإن جلسات المجلس ما تزال تنعقد بالتشكيلة القديمة أي التي تم تشكيلها وفقا لأحكام الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة.

ثانيا: طريقـــة سيـــر أشغـــال مجلـــس المنافســـة.

- يشرف رئيس مجلس المنافسة أو نائبه الذي يخلفه في حالة حدوث مانع له على كل أشغال المجلس الذي لا تصح جلساته السرية –والتي كانت في ظل الأمر 06/95 علنية – إلا بحضور ستة(6) أعضاء على الأقل.

يشارك إلى جانب أعضاء مجلس المنافسة كل من الأمين العام والمقررون وكذا ممثل وزير التجارة في أعمال المجلس دون أن يكون لهم الحق في التصويت.

- تتخذ قرارات مجلس المنافسة بالأغلبية البسيطة وفي حالة تساوي الأصوات يرجح صوت الرئيس.
- لا يمكن لأي عضو في المجلس أن يشارك في مداولة تتعلق بقضية له فيها مصلحة أو يكون بينه وبين أحد أطرافها صلة قرابة إلى الدرجة الرابعة أو يكون قد مثل أو يمثّل أحد الأطراف المعنية.
- يرفع مجلس المنافسة تقريرا سنويا عن نشاطه إلى الهيئة التشريعية وإلى رئيس الحكومة، وأيضا إلى الوزير المكلف بالتجارة. يعلن التقرير بعد شهر من تبليغه إلى هذه السلطات وينشر في الجريدة الرسمية وكذا في وسائل الإعلام الأخرى سواء بكامله أو مستخرج منه فقط[1].

هذه التشكيلة التي يوجه أعمالها رئيس المجلس خول لها قانون المنافسة مجموعة من الصلاحيات.

الفقرة الثانية: صلاحيـــات مجلـــس المنافســـة.

تضمن الأمر 03/03 صلاحيات جديدة لمجلس المنافسة لم تكن موجودة من قبل، أهمها، إرسال المجلس للوثائق والمعلومات التي بحوزته أو التي يمكن أن يتحصل عليها والتي لها علاقة بالمنافسة، إلى السلطات الأجنبية المكلفة بالمنافسة، شريطة أن تلتزم هذه الأخيرة بضمان السر المهني، كما له أن يقوم بنفسه أو بتكليف منه بالتحقيقات في الممارسات المخلة بحرية المنافسة إذا طلبت منه هذه السلطات ذلك، وهذا في إطار المعاملة بالمثل، ولكن يجب أن لا تمس

---

[1] أنظر المواد من 27 إلى 29 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

هذه المعلومات أو الوثائق أو التحقيقات بالسيادة الوطنية أو بالمصالح الاقتصادية للجزائر أو بنظامها الداخلي.

ومن أجل التأكيد على التعاون الموجود بين مجلس المنافسة والسلطات الأجنبية، فله أن يبرم الإتفاقيات التي تنظم علاقته بهذه الأخيرة.[1]

هذا بالإضافة إلى مهامه الاستشارية الوجوبية منها و الجوازية – حتى وإن كانت هذه الأخيرة هي التي تطغى على مهامه-، والتي من بينها، استشارة مجلس المنافسة حول كل مشروع نص تنظيمي له صلة بالمنافسة كما يستشار أيضا من طرف الجهات القضائية بمناسبة معا لجتها للقضايا المتصلة بالممارسات المخلة بحرية المنافسة إلا أن إبداء رأيه يبقى متوقفا على الإستماع الحضوري للأطراف، إلا إذا كان المجلس قد درس القضية المعنية. وعلى كل فإن المجلس يمكن أن يستشار في جميع المسائل المرتبطة بالمنافسة، كما له أن يبدي رأيه واقتراحاته، واتخاذ قرارات من أجل ضمان السير الحسن للمنافسة.[2]

إلا أن الوظيفة الاستشارية لمجلس المنافسة تبقى ثانوية مقارنة بمهمته في فض النزاعات، حيث تعد من المهام الرئيسية الموكلة إليه إن لم نقل أن المجلس نصب أساسا لهذا الغرض.

ولكن ما يجب الإشارة إليه في هذا المقام، أن مجلس المنافسة وفي إطار الأمر 06/95 كان يختص فقط بنظر الدعاوي المتعلقة بجرائم البيع الناتجة عن تعامل المؤسسات فيما بينها، والتي صنفها القانون ضمن الممارسات المنافية للمنافسة ونص عليها في المادتين 7 و 10 من نفس الأمر.

أما بصدور الأمر 03/03 فلم يقتصر دور المجلس على الفصل في جرائم البيع الناتجة عن التعسف في استغلال وضعية التبعية والتي تدخل في إطار تعاقد المؤسسات مع بعضها، بل أصبح من صلاحياته أيضا الفصل في النزاعات الناشئة عن تعامل المؤسسة مع المستهلك ونقصد في هذا المقام جريمة البيع بالخسارة المنصوص عليها في المادة 12 من هذا الأمر ويعود السبب في ذلك إلى أن آثار هذه الجريمة لا تتوقف عند المستهلك ولكن تتجاوزه للمساس بالمنافسة ككل.

---

(1) أنظر المواد من 40 إلى 43 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

(2) أنظر المواد من 34 إلى 39 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

ومنه فإن مجلس المنافسة أصبح يختص بنظر دعاوى جرائم البيع المؤدية إلى تقييد المنافسة مهما كان أطراف العقد.

فضلا عن ذلك فقد أصبح من صلاحيات المجلس أيضا فرض العقوبات على الأشخاص الطبيعية التي تساهم في الممارسات المخلة بحرية للمنافسة والتي كان المجلس يحيل الملف المتعلق بها على وكيل الجمهورية قصد المتابعة الجزائية.

ونظرا لأهمية صلاحية مجلس المنافسة في فض النزاعات، سنتعرض لها ببيان الإجراءات أمام المجلس في مرحلة أولى ثم نتطرق إلى القرارات الصادرة عنه في مرحلة ثانية.

أولا: الإجــراءات أمــام مجلــس المنافســة.

يعد مجلس المنافسة الجهة الأولى المؤهلة للفصل في النزاعات المتعلقة بالممارسات المخلة بحرية المنافسة، حيث تنص المادة14 من الأمر03/03 على: « تعتبر الممارسات المنصوص عليها في المواد 6 و7 و10 و11 و12، أعلاه ممارسات مقيدة للمنافسة»، وتضيف المادة 2/44 من نفس الأمر أنه:« ينظر مجلس المنافسة إذا كانت الممارسات والأعمال المرفوعة إليه تدخل ضمن إطار تطبيق المواد 6 و7 و10 و11 و12 أعلاه، أو تستند على المادة 9 أعلاه».

بناء على نص هاتين المادتين نستنتج أن جرائم البيع المنصوص عليها في المادة 11 و 12 والمتمثلة في جريمة البيع التمييزي، جريمة البيع المتلازم، جريمة الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى وجريمة البيع بالخسارة، يعود الاختصاص في نظر الدعاوى المتعلقة بها والفصل فيها إلى مجلس المنافسة دون غيره من الجهات الأخرى، إلا أنه لا يمكن للمجلس أن يباشر إجراءات التحقيق في أي مسألة مرتبطة بالمنافسة ومنها جرائم البيع سالفة الذكر إلا بناء على إخطار يوجه له، لذا يعد الإخطار المرحلة الإجرائية الأولى التي تليها مرحلة التحقيق.

I) الإخــطار.

حدد المشرع في صلب المادة 1/44 من الأمر 03/03 الكيفية التي يخطر بها المجلس بالممارسات المخلة بحرية المنافسة و التي من بينها جرائم البيع، لكن هذا الإخطار يجب أن يأخذ شكلا معينا و إلا رفض حتى ولو قدم من جهة منحها القانونية صلاحية إيداعه.

1) كيفيـــة إخطار مجــلس المنافســـة.

على غرار المشرع الفرنسي وخلافا للمشرع التونسي، فقد مكن المشرع الجزائري بموجب المادة 1/44 من الأمر 03/03، مجلس المنافسة من التعهد بالدعاوى من تلقاء نفسه، أي ما يعرف بالإخطار التلقائي، هذا النوع من الإخطارات يعد قفزة جديدة في المجال القانوني، حيث يمكّن المجلس من التدخل مباشرة – ودون انتظار أن يرفع الدعوى أمامه من قبل أحد الأطراف المنصوص عليهم في هذا النص القانوني -، كلما وجد ما يهدد المنافسة خاصة وأن للمجلس إمكانية طلب إجراء مراقبة وتحقيقات مباشرة من المصالح المكلفة بالتحقيقات الاقتصادية للإطلاع على ما يحدث في السوق.

ويلجأ مجلس المنافسة إلى الإخطار التلقائي في الحالات التالية.

- إذا قدمت إلى المجلس عريضة ولكن تم رفضها لعدم توفرها على عناصر الإثبات المقنعة، فحتى لا تفلت هذه المخالفة من المتابعة، فإن المجلس يلجأ إلى هذا النوع من الإخطار.
- قد يكتشف مجلس المنافسة وبمناسبة دراسته لقضية ما، أن هناك قضايا أخرى تمس بالمنافسة ولم يخطر بها، فيلجأ إلى مثل هذا الإجراء من أجل حماية المنافسة من الممارسات التي ستقيدها.
- إذا كانت لدى المجلس المعلومات الكافية عن بعض جرائم البيع التي تدخل ضمن صلاحياته، مثل هذا الأمر يستوجب تدخله لمتابعتها، وهذا لا يكون إلاّ من خلال لجوئه إلى الإخطار التلقائي.[1]

لكن إضافة إلى تمكن المجلس من التعهد بالدعاوى من تلقاء نفسه، فقد منح المشرع صلاحية إخطاره أيضا بجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة إلى جهات أخرى، تتصدرها وزارة التجارة الممثلة في الوزير المكلف بالتجارة، بحيث يعدّ الإخطار الوزاري السبيل الوحيد الذي تستطيع من خلاله، لوزارة ضمان متابعة المؤسسة المخالفة وتسليط العقاب المستحق عليها في حالة ارتكابها لأحدى جرائم البيع التي يعود الاختصاص فيها لمجلس المنافسة.

---

[1] بالرغم من أن المشرع الجزائري قد منح لمجلس المنافسة إمكانية التعهد بالدعاوى من تلقاء نفســـه، إلاّ أنه لم يستخدم هذا الحق منذ تنصيبه في أول أوت 1995 وإلى غاية يومنا هذا أنظر **قايــد ياســين،** قانون المنافسة والأشخاص العمومية في الجزائر، رسالة ماجستير (فرع قانون الأعمال)، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2000، ص130.

إلى جانب الإخطار التلقائي والوزاري فقد منح المشرع أيضا لكل مؤسسة لحقها ضرر من جراء ارتكاب مؤسسة أخرى لجريمة من جرائم البيع المخلة بحرية المنافسة الحق في إخطار مجلس المنافسة.

كما مكنّ أيضا الجمعيات المحلية، الهيئات الاقتصادية والمالية والجمعيات المهنية والنقابية وكذا جمعيات المستهلكين من إخطار المجلس بالممارسات المخلة بحرية المنافسة.

إن تعدد الجهات التي منحها القانون حق إخطار مجلس المنافسة من شأنه أن يسمح لهذا الأخير الإحاطة بمختلف الممارسات المخلة بحرية المنافسة ومن بينها جرائم البيع المنصوص عليها في المادتين 11 و 12 من الأمر 03/03، التي تحدث على مستوى الأسواق، مما يجعله يتخذ الإجراءات اللازمة لحد منها وبالتالي ضمان منافسة حرة ومشروعة.

غير أن هذا الإخطار لا يمكن أن يقبل إلاّ إذا اتخذ شكلا معينا.

2) الشكــل القانونـــي للإخطـــار.

لقد بينت المواد 15، 16، 17 من المرسوم الرئاسي 44/96 المحدّد للنظام الداخلي المجلس المنافسة المنصب في ظل الأمر 06/95، الشكل الذي يجب أن يكون عليه الإخطار الموجه إلى المجلس والبيانات التي يجب أن يتضمنها.

ونظرا لعدم صدور المرسوم المحدد للنظام الداخلي لمجلس المنافسة الجديد والذي لم ينصب بعد وفقا لأحكام الأمر 03/03 – من جهة، ولكون الإخطار الموجه إلى المجلس ما هو إلاّ مجرد دعوى، حيث أن الشكل المبين في هذه المواد لا يختلف عما يجب أن تكون عليه الدعاوى المرفوعة أمام الجهات القضائية من جهة أخرى، فإن الأخذ بما جاء في هذه المواد- حسب رأينا- لا يتعارض مع أحكام قانون المنافسة الأخير.

وعلى هذا الأساس، فإنه حتى يقبل الإخطار الموجه إلى مجلس المنافسة فإنه يجب أن:

- يكون بموجب عريضة مكتوبة، موجهة إلى رئيس مجلس المنافسة.
- تحرر العريضة في أربع (4) نسخ، على أن تكون مرفقة بجميع الوثائق الملحقة بها،
- يحدد في العريضة موضوع النزاع بدقة، وكذا الأحكام القانونية والتنظيمية، وعناصر الإثبات التي تؤسس عليها الجهة المخطرة دعواها،
- تتضمن العريضة اسم العارض، لقبه، مهنته، موطنه، هذا إذا كان العارض شخصا طبيعيا، أما إذا كان العارض شخصا معنويا، فيجب أن يبين تسميته، شكله، مقره و الجهاز الذي يمثله،

- يحدّد العارض العنوان الذي يرسل إليه التبليغ، والاستدعاء، وعليه أن يشعر مجلس المنافسة دون تأخير بأي تغيير في عنوانه بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الإشعار بالاستلام.
- ترسل العريضة في ظرف موصى عليه مع وصل الإشعار بالاستلام، أو تودع مباشرة بمصلحة الإجراءات مقابل وصل استلام.

إذا تضمن الإخطار ما سبق تبيانه، فإن هذا يترتب عليه بالضرورة مجموعة من الآثار.

3) الآثـــار المترتبـــة على الإخطـــار.

إذا أخذ الإخطار الموجه إلى مجلس المنافسة الشكل القانوني، فإنه يترتب على ذلك جملة من الآثار يمكن تلخيصها فيما يأتي.

أ) توقيف التقادم المحدّد بثلاث (3) سنوات، حيث يرفض مجلس المنافسة النظر في الدعوى التي ترفع إليه إذا تجاوزت مدتها ثلاث سنوات ولم يحدث بشأنها أي بحث أو معاينة أو عقوبة، هذا ما تضمنه صلب المادة 4/44 من الأمر 03/03.

ب) قيام مجلس المنافسة بتكييف الوقائع التي تتضمنها العريضة، وفي هذه الحالة فهو غير ملزم بإتباع التكييف الذي وضعته الجهة المخطرة، وتؤدي هذه العملية إلى الوصول إلى نتيجتين.

- إما رفض الإخطار بقرار معلل، إذا تبين أن الوقائع التي تضمنها لا تدخل ضمن اختصاص المجلس، أو أنها غير مدعمة بعناصر إثبات مقنعة بما فيه الكفاية.
- وإما قبول الإخطار، إذا تأكد مجلس المنافسة أن الممارسات (جرائم البيع) موضوع الإخطار تدخل فعلا ضمن صلاحياته.

ولكن ما يجب الإشارة إليه، أن مجلس المنافسة منذ تنصيبه سنة 1995 وإلى غاية سنة 2000، لم يتلق سوى 19 إخطارا نتازعيا، موجهة كلها ضد مؤسسات تنتمي إلى أشخاص القانون الخاص بالرغم من أن قانون المنافسة يطبق أيضا على أشخاص القانون العام.[1]

هذه الإخطارات التي تلقاها مجلس المنافسة والتي رفضت أغلبها، تعتبر قليلة جد مقارنة بوضعية السوق المليئة بالممارسات المخلة بحرية المنافسة، وربما يعود السبب في ذلك إلى جهل معظم المؤسسات بوجود هذه الهيئة الجديدة والدور الذي تلعبه من أجل ضمان احترام قواعد

---

[1] **عليان مالك**، الدور الاستشاري لمجلس المنافسة (دراسة تطبيقية)، مـــذكرة ماجســـتير فـــرع إدارة ومالية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2003، ص13.

المنافسة، كما أن غياب اتصال مجلس المنافسة مع المحيط الاقتصادي منعه أيضا من التحكم في الفوضى التي تعيشها أسواقنا والناتجة عن ضعف الثقافة التنافسية.

كل هذه الأسباب، من شأنها أن تعيق المجلس عن القيام بأهم الصلاحيات المسندة إليه والمتمثلة في حل النزاعات.

وبإيداع الإخطار تنتهي المرحلة الإجرائية الأولى السابقة لانعقاد الجلسة، لتبدأ مرحلة التحقيق والتي لا تكون إلاّ في حالة قبول مجلس المنافسة للإخطار الموجه إليه.

II) إجـــراءات التحقيـــق.

بعد تسجيل العريضة، يكلف رئيس مجلس المنافسة مقرر بالتحقيق فيها.

يتم التحقيق في القضايا المرفوعة إلى المجلس والتي تكون تابعة لقطاعات نشاط موضوعة تحت رقابة سلطة ضبط بالتنسيق مع مصالح السلطة المعنية،[(1)] أما في حالة عدم خضوع نشاط المؤسسة لهذه الرقابة فإن المقرر يتكفل لوحده بالتحقيق في القضايا المكلف بها.

يتمتع المقرر من أجل القيام بمهمته بنفوذ كبير، فله أن يطلب تفحص كل الوثائق الضرورية للتحقيق دون أن يمنع بحجة السر المهني، كما له أن يطلب استلام أية وثيقة حيثما وجدت ومهما كانت طبيعتها، فإذا وجد أن المستندات التي تحصل عليها ستساعده على آداء مهمته كان له أن يحجزها، أو يرجعها في نهاية التحقيق، كما له أيضا أن يستمع إلى كل مؤسسة يمكنها أن تفيده بمعلومات تخدم القضية التي تحقق فيها.[(2)]

- يحرر المقرر تقريرين، أحدهما أولي يتضمن حسب المادة 52 من الأمر 03/03 عرض للوقائع، وكذا المآخذ المسجلة، يتم تبليغه من قبل رئيس المجلس إلى الأطراف المعنية، وكذا إلى وزير التجارة، وإلى جميع الأطراف ذات المصلحة، هؤلاء يجب عليهم إبداء ملاحظاتهم المكتوبة خلال ثلاثة أشهر، وآخر نهائي معلل يتم تحريره عند إختتام التحقيق يتضمن حسب المادة 54 من نفس الأمر المآخذ المسجلة ومرجع جرائم البيع المرتكبة، كما يقترح فيه القرار الواجب اتخاذه، وكذا التدابير التنظيمية إذا اقتضى الأمر ذلك.

---

(1) من بين القطاعات الخاضعة لرقابة سلطات الضبط، قطاع البريد والمواصلات السلكية واللاســلكية، وكذا قطاع المناجم.

(2) أنظر المادة 51 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

- يبلغ رئيس المجلس هذا التقرير وكسابقه للأطراف المعنية وإلى وزير التجارة، الذين عليهم إبداء ملاحظاتهم المكتوبة في مدة يجب أن لا تتجاوز في هذه المرة شهرين، هذا ما أشارت إليه المادة 55 من الأمر سالف الذكر.

والملاحظ أن فترة التحقيق أصبحت تستغرق وقتا طويلا مقارنة بالمدة التي كانت سائدة في ظل الأمر06/95 حيث لم يكن أمام الأطراف المعنية سوى شهرين لإبداء ملاحظاتهم، وهذا بعد تحرير المقرر لتقرير وحيد.

- بعد إبداء الملاحظات، يمكن للأطراف أن تطلع عليها وذلك قبل 15 يوما من تاريخ الجلسة الذي يحدده رئيس المجلس، كما يمكن للمقرر إبداء رأيه في هذه الملاحظات.
- عند إنعقاد الجلسة، يستمع مجلس المنافسة إلى الأطراف المعنية حضوريا، والتي عليها أن تقدم. مذكراتها مكتوبة. وقد منحها المشرع حق الدفاع عن حقوقها بنفسها أو بواسطة ممثل عنها، سواء كان محاميا أو أي شخص آخر تختاره.

وقد رأى جانبا من الفقه الفرنسي، أن مبدأ المواجهة بين الخصوم الذي تقوم عليه الإجراءات لدى مجلس المنافسة والذي يدعم حقوق الدفاع من خلال حق إطلاع الأطراف على الوثائق، لا يتماشى وحماية سرية المعاملات الاقتصادية، فإتهم بعضهم المجلس بالمشاركة عن طريق نشر الوثائق المتعلقة بمهنة معينة من التضييق من حرية المنافسة بالمساهمة في تيسير تبادل المعلومات بين أصحاب تلك المهنة.(1)

إلا أن المشرع الجزائري قد أعطى صلب المادة 3/30 من الأمر 03/03 لرئيس مجلس المنافسة سواء بمبادرة منه أو بطلب من الأطراف المعينة، إمكانية رفض تسليم المستندات أو الوثائق التي تمس بسرية المهنة، لكن أضاف وللأسف أنه في هذه الحالة لا يمكن أن يؤسس قرار مجلس المنافسة على الوثائق والمستندات المسحوبة.

ليكون بهذا وجود هذه الوثائق و العدم سواء.

بعد إنتهاء المرحلة الإجرائية، فإن مجلس المنافسة يصدر قراراته. هذا ما سنتطرق إليه فيما يلي.

---

(1) أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق، ص75.

ثانيا: القـــرارات الصـــادرة عن مجلـــس المنافســـة.

بينما كان مجلس المنافسة يصدر قرارات متنوعة في ظل الأمر 06/95 تدور ما بين الأوامر والتوصيات، الإجراءات التخفيظية، حجر السلع، غلق المحلات التجارية وكذا تحويل الملف إلى القضاء قصد المتابعة الجزائية، فقد أصبحت قراراته منذ صدور الأمر 03/03 وفي حالة قبوله للإخطار تقتصر على:

- إصدار أوامر للمؤسسات بقصد وضع حد للممارسات المخلة بحرية المنافسة،
- توقيع عقوبات مالية على المؤسسات المخالفة،
- الأمر بنشر قراراته أو مستخرج منها أو توزيعها أو تعليقها،
- اتخاذ تدابير مؤقتة للحد من الممارسات المخلة بحرية للمنافسة موضوع التحقيق إذا اقتضت ذلك الظروف المستعجلة، وهذا لتفادي وقوع ضرر محدق غير ممكن إصلاحه. هذه التدابير تتخذ لفائدة المؤسسات التي تأثرت مصالحها من جراء هذه الممارسات، أو عند الإضرار بالمصلحة الاقتصادية العامة.
- أما إذا كانت الوقائع المذكورة في الإخطار لا تدخل ضمن إختصاصه أو كانت غير مدعمة بعناصر الإثبات بما فيها الكفاية فإنه يصدر قرار بعدم قبول الإخطار.

مما سبق يمكن القول أن وجود هذه الهيئة الجديدة على الساحة القانونية بتشكيلتها المتخصصة وصلاحياتها الواسعة خاصة ما يتعلق منها بسلطة توقيع العقاب، تجعل من المجلس الهيئة الأولى الساهرة على حماية المنافسة.

لكن من أجل السيطرة أكثر على الفوضى التي تعيشها أسواقنا نتيجة لهذا النظام الجديد والتي تجعل جهود مجلس المنافسة وحدها غير كافية لتحقيق أهداف الدولة في المجال الاقتصادي، تستدعي تدخل هيئات أخرى في مجال المنافسة كوزارة التجارة مثلا، تعمل إلى جانبه وتساعده على توفير المناخ الملائم لانتشار قواعد اقتصاد السوق.

هذه الهيئة الثانية، التي تشارك في حماية المنافسة، سنتناولها بالدراسة في فرعنا الثاني.

الفرع الثاني: وزارة التجـــارة.

تتدخل وزارة التجارة في ميدان المنافسة عن طريق مصالحها المركزية والخارجية، ولكن قبل أن نتعرض إلى هذه المصالح بالدراسة فلا بأس أن نبين الصلاحيات التي خولها

القانون بموجب المرسوم التنفيذي 453/02[1] إلى وزير المكلف بالتجارة بصفته ممثلا للوزارة والساهر على حسن سير الهياكل المركزية واللامركزية التابعة لها.

وعلى هذا الأساس فقد كلف الوزير بمهمة ضبط الأسواق وترقية المنافسة، وذلك من خلال إقتراحه للإجراءات التي من شأنها أن تعزز قواعد ممارسة منافسة سليمة ونزيهة في سوق السلع والخدمات، وكذا السهر على تنظيم الملاحظة الدائمة للسوق وتعيين الممارسات غير الشرعية التي تهدف إلى إفساد المنافسة الحرة ووضع حد لها بالتنسيق مع الهيئات المعنية، كما يساهم في تطوير القانون وممارسة المنافسة، ضف إلى ذلك تكليفه بالرقابة الاقتصادية وقمع الغش، بحيث يعمل على تنظيم وتنفيذ المراقبة، وكذا إنجاز كل تحقيق اقتصادي معمق وإخطار الهيئات القضائية عند الضرورة وهذا المكافحة الممارسات التجارية غير الشرعية والممارسات المضادة للمنافسة.

هذه المهام تسمح لوزير التجارة من المساهمة وبشكل كبير في حماية المنافسة.

الفقرة الأولى: المصالـــح المركزيـــة لوزارة التجـــارة.

وهي مصالح موجودة على مستوى وزارة التجارة، تم تنظيمها بموجب المرسوم التنفيذي 454/02، [2] تمتد صلاحياتها لتشمل العديد من المجالات منها مجال المنافسة، والذي خصص له في الإدارة المركزية مصالح تسهر على تنظيم المنافسة وحسن سيرها.

وقد أشارت المادة الأولى من هذا المرسوم، أنه إلى جانب الأمين العام ورئيس الديوان فإن الإدارة المركزية في وزارة التجارة الموضوعة تحت سلطة الوزير تشتمل على المفتشية العامة، والتي من بين هياكلها المديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها، وكذا المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش.

وعلى هذا سنتطرق لتنظيم هاتين المديريتين وصلاحيات كل منهما، ولكن في حدود ما يتصل بالمنافسة.

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم 453/02 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002، يحدد صلاحيات وزير التجـــارة، الجريدة الرسمية العدد 85 ص10.

[2] المرسوم التنفيذي رقم 454/02 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002، يتضمن تنظيم الإدارة المركزيـــة في وزارة التجارة، الجريدة الرسمية العدد 85، ص12.

أولا: المديريـــة العامـــة لضبـــط النشاطـــات وتنظيمهـــا.

تتكون المديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها من أربع مديريات يأتي على رأسها مديرية المنافسة، والتي تشتمل بدورها على أربع مديريات فرعية تتمثل في:

- المديرية الفرعية لترقية قانون المنافسة.
- المديرية الفرعية لملاحظة الأسواق.
- المديرية الفرعية لأسواق المنافع العامة.
- المديرية الفرعية للمنازعات والعلاقات مع مجلس المنافسة.

وتسهر جميع هذه المديريات بما فيهم المديرية العامة على حماية المنافسة وترقيتها وذلك من خلال قيامهم بالمهام المسندة إليهم قانونا، وقد حددت المادة 3 من المرسوم التنفيذي 454/02 صلاحيات كل مديرية على حدى، فمن بين الصلاحيات المخولة للمديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها، السهر على حسن سير المنافسة في الأسواق واقتراح كل التدابير ذات الطابع التشريعي والتنظيمي الرامية إلى تطوير قواعد وشروط منافسة سليمة و نزيهة بين المتعاملين الاقتصاديين، كما تعمل أيضا على تحديد ترتيب ملاحظة ومراقبة الأسواق ووضعه. في حين تم تحديد صلاحيات مديرية المنافسة بـــ:

- اقتراح الأدوات القانونية المتعلقة بترقية المنافسة في سوق السلع والخدمات،
- دراسة الملفات الواجب عرضها على مجلس المنافسة وتحضيرها وضمان تنفيذ قراراته ومتابعتها،
- إعداد ترتيب لملاحظة الأسواق ووضعه،
- المبادرة بكل الدراسات والأعمال التحسيسية اتجاه المتعاملين الاقتصاديين لتطوير وتكريس مبادئ المنافسة وقواعدها،
- متابعة المنازعات المتعلقة بالممارسات المنافية للمنافسة.

أما المديريات الفرعية فقد كلفت كل واحدة منها وحسب اختصاصها بجملة من الصلاحيات، حيث تختص مثلا المديرية الفرعية للمنازعات والعلاقات مع مجلس المنافسة، بمعالجة ملفات المنازعات ذات الصلة بالممارسات المضادة للمنافسة بالاتصال مع مجلس المنافسة، كما تسهر أيضا على تنفيذ القرارات الصادرة عنه ومتابعة تطبيقها.

ومنه نلاحظ الإرتباط الموجود بين عمل المجلس وعمل هذه المديريات خاصة على مستوى المنازعات المتعلقة بالممارسات المخلة بحرية المنافسة، والتي تندرج ضمنها جرائم البيع المنصوص عليها في المادتين11، 12 من الأمر 03/03.

ثانيا: المديريـــة العامـــة للرقابـــة الاقتصاديـــة وقمـــع الغـــش.

تضم المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش، كسابقتها أربع مديريات منها مديرية مراقبة الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة، والتي تشمل بدورها على مديريتين فرعيتين هما:

- المديرية الفرعية لمراقبة الممارسات التجارية.
- المديرية الفرعية لمراقبة الممارسات المضادة لمنافسة.

وتتمثل مهام المديرية العامة لرقابة الاقتصادية وقمع الغش على الخصوص وحسب المادة الثالثة دائما من نفس المرسوم في تحديد الخطوط العريضة للسياسة الوطنية للمراقبة في ميادين الجودة وقمع الغش ومكافحة الممارسات المضادة للمنافسة والتجارية اللامشروعة، كما تقوم أيضا بتوجيه نشاطات المراقبة الاقتصادية وقمع الغش التي تقوم بها المصالح الخارجية المكلفة بالتجارة وتنسيقها وتقييمها.

أما فيما يتعلق بمديرية مراقبة الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة، فمن بين ما كلفت به:

- السهر على تطبيق التشريع والتنظيم المتعلقين بشروط ممارسة النشاطات التجارية وباحترام قواعد المنافسة.
- تنظيم نشاطات مراقبة الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة وبرمجتها وتقييمها،
- المشاركة في الأعمال المبادر بها في مجال محاربة النشاطات التجارية اللامشروعة.

في حين تكلف المديريتان الفرعيتان كل في ميدانها بما يأتي.

- تحديد برامج المراقبة وتوجيهها،
- تقييم نتائج أعمال المراقبة المنجزة من طرف المصالح الخارجية،
- اقتراح كل التدابير الرامية إلى تحسين نجاعة برامج المراقبة.

وبالتالي نجد أن مهام المديرية العامة والمديريات التابعة لها تتعلق أساسا بتنظيم الرقابة الاقتصادية.

مما سبق يمكن القول أن مصالح الإدارة المركزية تسهر على ضمان منافسة حرة ونزيهة على مستوى الأسواق، غير أن هذه المصالح لا تعمل لوحدها من أجل تحقيق هذا الهدف، وإنما بالتنسيق مع المصالح الخارجية لوزارة التجارة.

الفقرة الثانية: المصالــح الخارجيــة لوزارة التجــارة.

امتداد للمصالح المركزية لوزارة التجارة، توحد مصالح أخرى خارج المقر الوزاري تم تنظيمها وتبيان صلاحياتها وعملها بموجب المرسوم التنفيذي 409/03.

هذه المصالح الخارجية، تنظم حسب المادة الثانية من هذا المرسوم في شكل مديريات ولائية و جهوية للتجارة، إلاّ أنه يمكن إنشاء أيضا أقسام إقليمية إذا تطلب حجم النشاط الاقتصادي والتجاري وكذا بعد التجمعات الحضارية عن مركز الولاية ذلك.

أولا: المديريــات الولائيــة للتجــارة.

توزع عبر ولايات الوطن مديريات ولائية للتجارة، تشكل فيما بينها خلية هامة لتنفيذ السياسة الوطنية المقررة في ميادين شتى، منها ميدان المنافسة.

- تنظم المديرية الولائية للتجارة في أربع إلى خمس مصالح من بينها مصلحة تنظيم السوق والمنافسة وكذا مصلحة المراقبة والمنازعات.

تسخر هذه المديرية كافة الوسائل المادية والبشرية من أجل القيام بالمهام المنوطة بها والتي تم تحديدها بموجب المادة الثالثة من المرسوم التنفيذي 409/03، ومن بين هذه الصلاحيات ما يأتي.

- السهر على تطبيق التشريع والتنظيم المتعلق بالمنافسة والجودة وتنظيم النشاطات التجارية والمهن المقننة واقتراح كل التدابير من أجل تكييفها.
- السهر على احترام القواعد المتعلقة بالمنافسة وضمان مراعاة شروط التنافس السليم والنزيه بين المتعاملين الاقتصاديين.
- المساهمة في تطوير وترقية قانون المنافسة فيما يخص نشاطات إنتاج وتوزيع السلع والخدمات.
- السهر على تطبيق سياسة الرقابة الاقتصادية وقمع الغش.
- تنظيم تسير الشؤون القانونية والمنازعات المرتبطة بنشاط المراقبة ومتابعة تطبيق قرارات العدالة و التكفل بها عند الاقتضاء.

- القيام بالتحقيقات ذات الطابع الاقتصادي بالاتصال مع الهياكل المعنية.

هذه الصلاحيات الواسعة، تمكن المديرية الولائية من ضمان- على الأقل في المجال الجغرافي المحدد لها- الظروف الملائمة للسير الطبيعي للسوق وذلك بالتصدي لكل المخالفات التي يمكن أن تؤدي إلى عرقلته، غير أن جهود هذه المديريات تكون ذات فاعلية أكبر إذا تم التنسيق بين عملها، هذه المهمة تسهر على تنفيذها المديرية الجهوية للتجارة.

ثانيا: المديريـــات الجهويـــة للتجـــارة.

تنظم المديريات الجهوية للتجارة والبالغ عددها تسع مديريات حسب المادة 11 من المرسوم 03/ 409 في ثلاث مصالح ألا وهي:

- مصلحة الإدارة والوسائل،
- مصلحة التخطيط ومتابعة المراقبة وتقييمها،
- مصلحة الإعلام الاقتصادي والتحقيقات المتخصصة وتفتيش مصالح مديريات التجارة.

أما عن صلاحياتها، فقد تم تحديدها بموجب المادة 9 من المرسوم سالف الذكر، وتتمثل على الخصوص في.

- تنشيط وتوجيه وتقييم نشاطات المديريات الولائية لتجارة التابعة لاختصاصها الإقليمي، وتنسيق عمليات المراقبة فيما بين الولايات،
- إنجاز خلاصات دورية عن حصائل أنشطة المديريات الولائية للتجارة، والقيام بتفتيش المديريات التابعة لاختصاصها الإقليمي،
- إنجاز جميع التحقيقات الاقتصادية حول المنافسة، وهذا بالاتصال مع الهياكل المركزية لوزارة التجارة.

مما سبق يمكن القول أن الإدارة وبالتنسيق الموجود بين مصالحها المركزية والخارجية تلعب دورا مهما لحماية المنافسة وترقيتها، والحفاظ على شرعية الممارسات التجارية وذلك من خلال قيام الأعوان التابعين لمختلف مصالحها بالمراقبة والتحقيقات الاقتصادية التي تكشف عن وجود مخالفات (جرائم البيع) الأمر الذي يسفر عن متابعة المؤسسة المخالفة. هذه المتابعة تتوقف على تكييف وقائع المحضر من قبل المدير الولائي المكلف بالتجارة.

- فإذا كيفت الوقائع على أنها ممارسات مخلة بحرية المنافسة، فإن المدير الولائي المكلف بالتجارة يرسل الملف إلى وزير التجارة الذي يملك وحده صلاحية إخطار مجلس المنافسة من أجل متابعة المؤسسة المخالفة.
- أما في حالة تكييفها على أنها ممارسات تجارية غير شرعية، فإن المدير الولائي لا يكون أمامه إلا حلين لا ثالث لهما؛
- إما أن يعرض على المؤسسة المخالفة غرامة مصالحة، إذا كانت المخالفة (جريمة البيع) مما يجيز القانون للإدارة إجراء مصالحة بشأنها مع المؤسسة المخالفة.
- وإما أن يحيل الملف على وكيل الجمهورية قصد المتابعة القضائية.

ومن هنا نلاحظ أن حماية توازن السوق ليست حكرا على مجلس المنافسة أو وزارة التجارة فحسب، وإنما تشارك في هذه المهمة أيضا الهيئات القضائية.

الفرع الثالث: الهيئـــات القضائيـــة.

ليس من المبالغة في شيء، إذا قلنا أن الجهات القضائية بمختلف أنواعها تساهم في تكريس مبادئ اقتصاد السوق والسهر على حسن تطبيق أحكام القانون الذي ينظمها. وتعدد أنواع الهيئات القضائية يؤدي بالضرورة إلى اختصاص كل فئة منها بنوع معين من المنازعات، لذا فقد يعود الاختصاص في نظر القضايا المتعلقة بجرائم البيع، المخلة بحرية المنافسة، وكذا تلك المخلة بشرعية الممارسات التجارية إلى القضاء العادي، كما قد يعود إلى القضاء الإداري، كل حسب اختصاصه.

الفقرة الأولى: القضـــاء العـــادي.

تلعب جهات القضاء العادي، سواء كانت محاكم أو مجالس قضائية دورا هاما من أجل المحافظة على حرية المنافسة، وضمان شرعية الممارسات التجارية، هذا الدور يتجلى بوضوح من خلال تدخل هذه الجهات في مجال المنافسة والممارسات التجارية.

أولا: المحاكـــم.

تشكل المحاكم قاعدة هرم جهاز القضاء، فهي طبقة الدرجة الأولى من درجات التقاضي ذات الاختصاص العام بالنسبة لجميع أنواع الدعاوى، إلاّ إذا أحال القانون المدعي إلى جهة قضائية أخرى.

تقسم المحاكم إلى العديد من الأقسام، يختص من بينتها القسم المدني والقسم الجزائي بالفصل في القضايا المتعلقة بجرائم البيع الوارد ذكرها في الأمر 03/03 وكذا قانون 02/04.

I) القســـم المدنـــي.

أسند المشرع الجزائري صلاحية نظر بعض الدعاوى المرتبطة بمخالفة أحكام الأمر03/03 إلى القاضي المدني، وتتمثل هذه الدعاوى أساسا، في دعوى التعويض، ودعوى البطلان.

- فبالنسبة لدعوى التعويض، فإن القسم المدني يختص فقط بنظر الدعاوى التي يرفعها كل شخص طبيعي أو معنوي يعتبر نفسه متضررا سواء من الممارسات المخلة بحرية المنافسة، ومن بينها جرائم البيع الوارد ذكرها في المادتين11 و12 من الأمر 03/03،[1] أو من جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية المنصوص عليها في المواد 16، 17، 18، 19، 20 من قانون 2/04.[2]
- أما فيما يتعلق بدعوى البطلان، فيعود للقاضي المدني الاختصاص بنظر الدعاوى التي يكون موضوعها طلب إبطال الالتزامات أو الاتفاقيات، أو الشروط التعاقدية المتعلقة بجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة.[3]

ومن تم فإن اختصاص القاضي المدني ينحصر في نظر هاتين الدعويين دون سواهما، ولكن إذا كان هذا هو نطاق اختصاص القسم المدني، فما هو نطاق اختصاص القسم الجزائي؟

II) القســـم الجزائـــي.

ينفرد القاضي الجزائي بصلاحية الفصل في القضايا المرفوعة ضد المؤسسات المرتكبة لجرائم البيع المنصوص عليها في المواد 16، 17، 18، 19، 20 من قانون 02/04، و المتضمنة

---

(1) أنظر المادة 48 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.
(2) أنظر المادة 65 من قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.
(3) أنظر المادة 13 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

على التوالي، جريمة البيع بمكافأة، جريمة البيع المشروط، جريمة البيع التمييزي، جريمة إعادة البيع بالخسارة، وأخيرا جريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها.

كما يمتد اختصاصه أيضا، لنظر دعاوى التعويض التي يرفعها كل متضرر من الجرائم سالفة الذكر في حالة تأسيسه كطرف مدني.

هذا فيما يتعلق باختصاص المحاكم، فماذا عن اختصاص المجالس القضائية؟

ثانيا: المجالــس القضائيــة.

كمبدأ عام، فإن المجالس القضائية تعد طبقة الدرجة الثانية من درجات التقاضي[1] فهي مختصة بنظر الاستئناف المرفوع إليها من طبقة الدرجة الأولى والمتمثلة في المحاكم.

أما في مجال المنافسة، فإن مجلس قضاء الجزائر الذي يفصل في المواد التجارية، يختص دون سواه من المجالس بنظر الطعون المرفوعة ضد قرارات مجلس المنافسة مهما كانت طبيعتها، باستثناء القرارات التي يرفض بموجبها مجلس المنافسة منح ترخيص بالتجمع فإن الطعن فيها يكون أمام مجلس الدولة.[2]

كما ينظر مجلس قضاء الجزائر أيضا في الدعاوى التي يكون موضوعها طلب وقف تنفيذ التدابير المنصوص عليها في المادتين 45 و46 من الأمر 03/03.

وإذا كان مجلس قضاء الجزائر، هو الجهة التي تستأنف أمامها قرارات مجلس المنافسة الصادرة ضد المؤسسات المرتكبة لجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة، فإن الاختصاص ينعقد لجميع المجالس القضائية كل حسب اختصاصه الإقليمي بنظر الطعون الموجهة ضد أحكام المحاكم، إذا كان موضوعها يتعلق بجرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية. هذا فيما يتعلق باختصاص القضاء العادي، ولكن ماذا عن الدعاوى التي يمكن رفعها أمام القضاء الإداري.

---

(1) تختص المجالس القضائية بالفصل إبتدائيا بحكم قابل للاستئناف أمام المحكمة العليا في جميع القضايا أيا كانت طبيعتها والتي تكون الدولة أو الولايات أو إحدى المؤسسات العمومية ذات الصبغة الإدارية طرفا فيها، هذا حسب المادة7 من قانون الإجراءات المدنية الصادر بموجب الأمر 154/66 المؤرخ في 8 يونيو سنة 1966، المعدل، والمتمم.

(2) أنظر المادة 19 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

الفقرة الثانية: القضـــاء الإداري.

يتدخل القاضي الإداري في مجال الممارسات التجارية، كلما كان أحد طرفي الدعوى شخص من أشخاص القانون العام كالدولة، الولاية البلدية والمؤسسات ذات الصبغة الإدارية، هذا التدخل يكون عن طريق دعويين، دعوى الإلغاء ودعوى التعويض.

أولا: دعـــوى الإلغـــاء.

تنص المادة 2/7 من قانون الإجراءات المدنية على أنه:« تكون من اختصاص مجلس قضاء الجزائر و وهران وقسنطينة وبشار وورقلة التي يحدد اختصاصها الإقليمي عن طريق التنظيم.

- الطعون بالبطلان في القرارات الصادرة عن الولايات.
- الطعون الخاصة بتفسير هذه القرارات و الطعون الخاصة بمدى شرعيتها».

والمقصود «بقرارات الولايات كما تعكسه الصياغة الظاهرة للنص هي القرارات الصادرة عن إحدى درجات الإدارة المحلية، ألا وهي الولاية بوصفها شخصية معنوية إقليمية، وهذا يعني أن الأمر يتعلق بكل القرارات الصادرة عن هذه الشخصية المعنوية بجميع مصالحها الإدارية ومديرياتها».[1]

وبالتالي فإن دعاوى الإلغاء الموجهة ضد قرارات الولاة بصفة عامة والقرارات الصادرة عنهم والمتضمنة غلق المحلات التجارية في حالة مخالفة أحكام قانون 02/04 بصفة خاصة، تكون من اختصاص الغرفة الإدارية الجهوية التي تعد قاضي الدرجة الأولى.

وترفع دعوى الإلغاء في مثل هذه الحالة ضد الوالي المختص إقليميا باعتباره ممثلا للولاية[2] أمام القضاء لأن أجهزة ومديريات وأقسام الولاية ليست لها أية استقلالية قانونية تخولها حق التقاضي.

---

[1] **د. مسعود شيهوب**، المبادئ العامة للمنازعات الإدارية، الجزء الثالث، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999، ص 476.

[2] تنص المادة 87 من قانون 09/90 المؤرخ في 7 إبريل 1990 المتعلق بالولاية، الجريدة الرســمية العدد15، ص 504 على أنه:«يمثل الوالي الولاية أمام القضاء سواء كان مدعيا أو مدعى عليه ما عــدا الحالات التي يكون فيها طرفا النزاع الدولة والجماعات المحلية».

ثانيا: دعـــوى التعويـــض.

تعتبر دعوى التعويض من أهم دعاوى القضاء الكامل التي يتمتع فيها القاضي بسلطات كبيرة، وتهدف إلى المطالبة بالتعويض وجبر الأضرار المترتبة عن الأعمال الإدارية المادية والقانونية.[1]

وتختص الغرف المحلية الموجودة على مستوى المجالس الفضائية حصريا بالفصل في دعاوى التعويض وهذا طبقا للفقرة الأخيرة من المادة 7 من قانون الإجراءات المدنية.

ويمكن للمؤسسة المتضررة المطالبة بتعويض الضرر الذي لحقها أمام القاضي الإداري في حالتين.

- في حالة إلغاء قرار الغلق الصادر عن الوالي المختص إقليميا[2] على أن ترفع الدعوى ضد الوالي باعتباره ممثلا للولاية أمام القضاء.
- أو في حالة صدور قرار قضائي يرفع اليد عن السلع المحجوزة[3] وترفع دعوى التعويض في هذه الحالة، ضد الدولة.

وعلى كل فإن كل ما يصدر عن مختلف هياكل وأجهزة الولاية(أجهزة المداولة أو التنفيذ) [4] من أعمال وتصرفات وقرارات ذات طابع تنفيذي نختص بمنازعاتها الغرفة الإدارية الجهوية المختصة إقليميا من حيث الطعن فيها بالإلغاء، بينما تختص بمنازعاتها الغرفة الإدارية المحلية الموجودة على مستوى المجلس القضائي المختص إقليميا من حيث الطعن فيها بالتعويض.[5]

---

[1] **د. محمد الصغير بعلي**، الوجيز في المنازعات الإدارية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة 2002، ص147.

[2] أنظر المادة 46 من قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

[3] وهذا حسب ما تضمنه نص المادة 45 من قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

[4] لمزيد من التفصيل أنظر **د. محمد الصغير بعلي**، المرجع السابق، 156.

[5] إن عدم تنصيب المحاكم الإدارية لغاية اليوم، يجعل الغرف الإدارية المحلية و الجهوية الموجودة على مستوى المجالس القضائية، تحافظ على اختصاصها في نظر المنازعات الإدارية، وهذا حسب المادة 8 من قانون 98/ 02 المؤرخ في 30 مايو 1998 المتعلق بالمحاكم الإدارية الجريدة الرسمية العدد ، ص ، التي جاء فيها: « بصفة انتقالية، وفي انتظار تنصيب المحاكم الإدارية المختصة إقليميا تبقى الغرف الإدارية بالمجالس القضائية وكذا الغرف الإدارية الجهوية، مختصة بالنظر في القضايا التي تعرض عليها طبقا لقانون الإجراءات المدنية».

ومنه نجد أن الهيئات القضائية تساهم وعلى نطاق واسع في المحافظة على تنظيم السوق من خلال متابعة المؤسسات المرتكبة لجرائم البيع، سواء تلك المخلة بحرية المنافسة، أو المخلة بشرعية الممارسات التجارية.

مما سبق يمكن القول أن الموظفين المؤهلين للقيام بالتحقيقات، يشاركون في حماية توازن السوق من خلال قيامهم بالمهام المسندة إليهم، غير أن جهود هؤلاء الموظفون لا تكون ذات جدوى إلاّ إذا تم توقيع العقاب على المؤسسات المخالفة من قبل الهيئات التي خولها المشرع هذه الصلاحية، لأنه لا يمكن الحديث عن جريمة، دون الحديث عن العقاب المقرر لها.

وقد نتج عن تنوع جرائم البيع، وتعدد الهيئات المكلفة بمتابعة المؤسسات المخالفة، وجود عقوبات مختلفة، فما هي إذن العقوبات المقررة لجرائم البيع بموجب قانوني المنافسة والممارسات التجارية؟

هذا ما سنتعرض إليه في المبحث الثاني.

المبحث الثاني: العقوبات المقررة لجرائـــم البيـــع و إمكانيـــة المصالحـــة فيها.

إن مبدأ حرية المنافسة، لا يعني التصرف في السوق دون قيود أو ضوابط، بل يعتبر مسؤولية في نطاق الشفافية والموضوعية، ولضمان منافسة حرة وممارسات تجارية شرعية، ومن أجل المحافظة على مصلحة كل المتدخلين في الحركة الاقتصادية من منتجين وموزعين ومستهلكين، تضمّن قانوني المنافسة والممارسات التجارية مجموعة من النصوص العقابية، تطبق على المؤسسة المخالفة في حالة خرقها لأوامر القانونين ونواهيهما.

هذه النصوص تعد الوسيلة المثلى لمكافحة جرائم البيع سواء قبل ارتكابها أو بعد ذلك، فقبل اقتراف الجريمة، فإن هذه النصوص تعد بمثابة تحذير للمؤسسات من اللجوء إلى أساليب البيع المحظورة، أما بعد ارتكابها فإن الضرر الذي يلحق بالمؤسسة نتيجة العقوبة الموقعة عليها يجعلها تمتنع عن التفكير في العودة إلى ارتكاب الجريمة مرة أخرى.

والعقوبة حسب القواعد العامة عبارة عن جزاء جنائي يقرره القانون ويوقعه القضاء على المجرم، [1] أما في قانوني المنافسة والممارسات التجارية فالأمر مختلف، فعلى الرغم من أن القانون هو الذي يقر العقوبة، إلا أن توقيعها تشترك فيه عدة جهات كمجلس المنافسة، الوالي المختص إقليميا وأخير الجهات القضائية، هذا ما ترتب عليه تنوع في الجزاءات الموقعة على المؤسسة المخالفة.

ولأن العدالة تقتضي أن يكون هناك تكافؤ بين الجريمة والعقوبة، فهذا يستدعي أن يكون تحديد الجزاء على حسب جسامة جريمة البيع المقترفة ومدى الضرر الذي لحق بالسوق والاقتصاد ككل.

إلاّ أن العقوبة الموقعة على المؤسسة المخالفة قد تكون مشددة في بعض الأحيان، كما قد تحرم هذه الأخير من بعض المزايا الممنوحة لمؤسسات مخالفة أخرى، وهذا إذا وجدت المؤسسة المخالفة في حالة عود.

فضلا عن وجود النصوص القمعية، فقد منح المشرع لمجلس المنافسة إمكانية القيام بتسوية ودية مع المؤسسة المخالفة، كما منح أيضا للإدارة الممثلة في المدير الولائي المكلف

[1] **عبد الله سليمان**، شرح قانون العقوبات الجزائري القسم العام، الجزء الثاني، ديـــوان المطبوعـــات الجامعية، الجزائر 1998، ص 417.

بالتجارة و كذا وزير التجارة كل حسب اختصاصه إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة التي ترتكب جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية.

ونتيجة لما سبق، فإننا سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين، نتطرق في الأول إلى العقوبات المقررة لجرائم البيع، لنخصص الثاني لدراسة إمكانية المصالحة في هذه الجرائم.

المطلب الأول: العقوبــات المقــررة لجرائــم البيــع.

يخضع قانوني المنافسة والممارسات التجارية كبقية النصوص الجزائية الأخرى إلى مبدإ شرعية العقوبة، هذه الأخيرة تعد وسيلة الردع الأولى التي تضمن عدم خرق القواعد القانونية مما يؤدي إلى وضع حد أو حتى التقليل من جرائم البيع المرتكبة على مستوى الأسواق، والتي ينتج عن اقترافها زعزعة استقرار المعاملات التجارية والنظام الاقتصادي ككل.

ونتيجة لتنوع جرائم البيع، وتعدد الجهات المختصة بمتابعة المؤسسة المخالفة، فإن نوع العقوبة يختلف بحسب الجريمة المرتكبة، وكذا الجهة الموقعة للعقاب، فإذا كيفت جريمة البيع على أنها من الجرائم المخلة بحرية المنافسة، عاد الاختصاص إلى مجلس المنافسة في توقيع العقاب على المؤسسة المخالفة، أما إذا وصفت بأنها من بين الممارسات غير الشرعية، أصدرت الجهات القضائية العقوبة المناسبة.

غير أن توقيع العقاب لا يقتصر على مجلس المنافسة والجهات القضائية فحسب، وإنما منح المشرع للوالي أيضا سلطة توقيع العقاب على المؤسسات المخالفة.

و نتيجة لهذا التعدد، فقد قسمنا هذا المطلب بالنظر إلى الجهة التي تصدر عنها العقوبة إلى فرعين، خصصنا الأول لدراسة العقوبات الإدارية، أما الثاني فقد خصصناه لدراسة العقوبات القضائية.

الفرع الأول: العقوبــات الإداريــة.

يمكن تقسيم العقوبات الإدارية، إلى عقوبات يوقعها مجلس المنافسة، وأخرى يسلطها الوالي المختص إقليميا.

الفقرة الأولى: العقوبـــات الموقعـــة من طرف مجلس المنافســـة.

من بين القرارات التي يصدرها مجلس المنافسة تلك المتضمنة للعقوبات الموقعة على المؤسسة المخالفة، هذه القرارات تكون واجبة النفاذ من جهة وقابلة للطعن فيها من جهة أخرى.

وعلى هذا الأساس، سنبين أولا نوع العقوبات الموقعة من قبل مجلس المنافسة، ثم كيفية تنفيذ القرارات الصادرة عنه والمتضمنة لهذه العقوبات، وأخيرا طريقة الطعن فيها.

أولا: نوع العقوبات الموقعـــة من طرف مجلس المنافســـة.

إن العقوبات التي يوقعها مجلس المنافسة تكون في مجملها عبارة عن غرامات مالية، سواء تعلق الأمر بالعقوبات التي يفرضها على المؤسسات المخالفة، أو تلك التي يسلطها على الأشخاص الطبيعية المشاركة في تنظيم وتنفيذ المخالفات.

I) العقوبـــات الموقعـــة على المؤسســـة المخالفـــة.

يفرض مجلس المنافسة عقوبات مالية على المؤسسة المخالفة [1] في حالتين:

في حالة متابعة هذه الأخيرة بسبب ارتكابها لجرائم البيع المنصوص عليها في المادتين 11 و 12 من الأمر 03/03.

و كذا في حالة عدم استجابتها لأوامره والتي تتضمن وضع حد للممارسات المخلة بحرية المنافسة و التي من بينها جرائم البيع الواردة ذكرها في المادتين السابقتين.

---

[1] أقر القانون رقم 15/04 المؤرخ في 2004/11/10، المعدل و المتمم لقانون العقوبـــات الجريـــدة الرسمية العدد 71 ص8 المسؤولية الجزائية للشخص المعنوي و تم تكريسها في المادة 51 مكرر.
وقد أقر المشرع هذه المسؤولية صراحة في بعض النصوص القانونية كما هو الشـــأن بالنســـبة للأمـــر 22/96 المؤرخ في 1996/7/9 والمعدل بموجب الأمر رقـــم 01/03 المـــؤرخ فـــي 2003/02/19 والمتعلق بقمع مخالفة التشريع والتنظيم الخاصين بالصرف وحركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج.
في حين أخذت نصوص أخرى ضمنيا بالمسؤولية الجزائية للشخص المعنوي وهذا ما كان عليه الأمـــر 03/03 المتعلق بالمنافسة، حيث نص في المادة الثانية على أن هذا الأمر يطبق على«نشاطات الانتـــاج والتوزيع والخدمات بما فيها تلك التي يقوم بها الأشخاص العموميون ...» ونصت المواد من 56 إلـــى 62 على الجزاءات المالية التي تسلط على المؤسسات التي ترتكب الممارسات المقيدة للمنافسة.
لمزيد من التفصيل حول المسؤولية الجزائرية للشخص المعنوي أنظر د.أحسن بوسقيعة، الـــوجيز فـــي القانون الجزائي العام، الطبعة الثانية، دار هومة، الجزائر 2004، ص215 وما بعدها.

1) العقوبـــات الموقعـــة في حالة متابعـــة المؤسســـة المخالفـــة.

إن متابعة المؤسسة المرتكبة لجرائم البيع الناتجة عن التعسف في استغلال وضعية التبعية، أو جريمة البيع بالخسارة يترتب عليه بالضرورة فرض عقوبات مالية عليها، هذه الأخيرة تدفع من أجل جبر الضرر الحاصل للاقتصاد الوطني من جراء الممارسات المخلة بقواعد السوق التي جنى مرتكبوها أرباحا غير مشروعة. [1]

وقد سوى المشرع في العقاب بين جميع جرائم البيع المخلة بحرية المنافسة، حيث حدد مبلغ الغرامة الموقعة على المؤسسة المرتكبة لهذا النوع من الجرائم بنسبة لا تتعدى في أي حال من الأحوال 7% من مبلغ رقم الأعمال المحقق من غير الرسوم داخل الوطن خلال آخر سنة مالية مختتمة.

أما إذا كانت المؤسسة المخالفة لا تملك رقم أعمال محدد، فقيمة الغرامة التي تفرض عليها في هذه الحالة، يجب أن لا تتجاوز ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج)، هذا ما تضمنه صلب المادة 56 من الأمر 03/03.

وإذا كان تقدير الغرامة المفروضة على المؤسسة المخالفة يتم وفقا لما سبق تبيانه منذ صدور الأمر 03/03، فإن تقدير الغرامة الموقعة على المؤسسة المرتكبة لجريمة البيع المتلازم، جريمة البيع التمييزي، و جريمة الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى، كان يتم في ظل الأمر 06/95 بالنظر إلى مقدار الربح المحقق من جراء اقتراف المؤسسة لهذه الجرائم، غير أنه في حالة عدم القدرة على تقويم الربح، فإن المشرع قد جعل الغرامة تساوي 7% على الأكثر من رقم الأعمال لآخر سنة مالية مختتمة أو للسنة المالية الجارية بالنسبة للمؤسسات التي لم تكتمل سنة من النشاط. [2]

---

[1] أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق، ص85.

[2] تنص المادة 14 من الأمر 06/95 المتعلق بالنافسة على أنه: « يعاقب على التعسف النـاتج عـن هيمنة على السوق، كما هي محددة في المادة 7 من هذا الأمر، بغرامة تساوي على الأقل مرة ونصـف (1 و1/2) الربح المحقق الناتج عن التعسف باستعمال الهيمنة على السوق دون أن تتجاوز 3 أضـعاف الربح غير المشروع.

وفي حالة غياب تقويم هذا الربح تساوي هذه الغرامة 7% على الأكثر من رقم الأعمال لآخر سنة مالية مختتمة أو للسنة المالية الجارية للأعوان الاقتصاديين الذين لم يكتملوا سنة من النشاط».

ولا يقتصر دور مجلس المنافسة على توقيع العقاب على المؤسسة المرتكبة لجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة فحسب، وإنما منحه المشرع أيضا سلطة فرض غرامة مالية على المؤسسة في حالة عدم تنفيذها للأوامر التي يصدرها.

2) العقوبـــات الموقعـــة على المؤسســـة في حالـــة عدم تنفيذها لأوامر مجلس المنافســـة.

في حقيقة الأمر، أن دور مجلس المنافسة يتجاوز مجرد تسليط العقاب أو الإكتفاء بإقرار أن الممارسات المعروضة عليه متماشية مع قانون المنافسة أو مخالفة له، وإنما يستدعي الأمر في المادة الإقتصادية أن يكون التركيز أكثر على الإصلاح والتوجيه منه على تسليط العقاب. [(1)]

ويتم الإصلاح بتوجيه مجلس المنافسة أوامر للمؤسسات الناشطة على مستوى السوق لوضع حد للممارسات المخلة بحرية المنافسة ومن ببتها عقود البيع التي تم إبرامها على خلاف ما نص عليه القانون. ولكن ماذا يحدث لو أن المؤسسة لم تنفذ أوامر مجلس المنافسة الموجهة إليها؟.

في حالة عدم استجابة المؤسسة المخالفة لأوامر مجلس المنافسة، وبالتالي عدم توقفها عن القيام بعمليات البيع المنصوص عليها في المادتين 11 و 12 من الأمر 03/03، هنا يتخذ المجلس من أسلوب الردع وسيلة من أجل تحقيق أهدافه – المتمثلة في تنفيذ أوامره- حيث يفرض على المؤسسة المخالفة غرامة تهديدية تقدر بمائة ألف دينار (100.000 دج) عن كل يوم تأخرت فيه عن الاستجابة لأوامره. هذه العقوبة المالية الموقعة من قبل المجلس على المؤسسة في مثل هذه الحالة قد تكون نافذة فورا أو في آجال لاحقة يحددها مجلس المنافسة. [(2)]

ولا يتوقف الزجر عند المساس بالذمة المالية للمؤسسة المخالفة فحسب، وإنما يتعداه إلى إمكانية نشر القرار المتضمن الغرامة التهديدية في وسائل الإعلام أو توزيعه وتعليقه، [(3)] ومثل هذا الأمر من شأنه أن يسيئ لسمعة المؤسسة مما يؤدي إلى الإنقاص من تعاملاتها بمجرد أن يعلم المتعاملون معها أن ممارساتها مخالفة للقانون.

وخلافا لما يجري العمل به الآن، فإن العقوبات التي كانت توقع من قبل مجلس المنافسة في حالة عدم تنفيذ المؤسسة المخالفة أوامره التي تهدف إلى وضع حد للبيوع المخلة بحرية

[(1)] أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق، ص76.

[(2)] أنظر المادة 2/45 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

[(3)] أنظر المادة 3/45 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

المنافسة، كانت تصل إلى درجة اتخاذ المجلس إجراءات الغلق المؤقت لمحلاتها التجارية لمدة لا تتجاوز شهرا واحد أو حجز البضائع أو أي إجراء آخر يساعده على ضمان تنفيذه أوامره. [1]

إن ما يؤخذ على قانون المنافسة هو خلو نصوصه من الإشارة إلى الحالات التي يكون فيها لمجلس المنافسة الحق في توقيع عقوبة مالية على المؤسسة المرتكبة لجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة، وتلك التي يكتفي فيها فقط بتوجيه أوامر للمؤسسة لوضع حدّ لهذه البيوع، مما يدفعنا للتساؤل، هل يُعدّ توجيه مجلس المنافسة للمؤسسة أوامر من أجل وضع حدّ للممارسات المخلة بحرية المنافسة، مرحلة سابقة لمرحلة فرض العقوبات المالية التي تضمنها صلب المادة 56 من الأمر 03/03؟ أم أن المشرع قد منح للمجلس كامل السلطة التقديرية للاختيار بين هذا القرار وذلك؟ أم أنّ له أن يتخذ كلا القرارين معا؟

إنّ قضية الشركة الوطنية للتبغ والكبريت قد تجيب عن شطر من السؤال ليبقى الشطر الآخر معلقا.

وقائع هذه القضية تتلخص في اتهام عدد من المتعاملين الاقتصاديين (المؤسسات) الشركة الوطنية للتبغ والكبريت (وحدة تيارت) بالتعسف في استغلال وضعية الهيمنة عن طريق البيع المتلازم واحتباس المخزون، أخطر مجلس المنافسة بهذه الممارسة المحظورة بموجب المادة 7 من الأمر 06/95، فأصدر قرار للشركة من أجل الكف عن هذه الممارسات، كما سلط عليها غرامة مالية قدرها 768.000 دج. [2]

وبالتالي نجد أن المجلس لم يكتف بتوجيه أمرا لهذه الشركة للحدّ من الممارسات المخلة بحرية المنافسة وإنما سلط عليها في ذات الوقت غرامة مالية.

وليست المؤسسة المخالفة وحدها المعنية بالعقوبات المالية الموقعة من قبل مجلس المنافسة، وإنما تفرض هذه الأخيرة أيضا على الأشخاص الطبيعية، ولكن متى يكون ذلك؟.

II) العقوبـــات الموقعـــة على الأشخـــاص الطبيعيـــة.

لا ينحصر دور مجلس المنافسة في فرض عقوبات على المؤسسات المرتكبة لجرائم البيع المنصوص عليها في المادتين 11 و12 من الأمر 03/03، وإنما خول له المشرع أيضا بموجب

---

[1] ارجع إلى المادتين 22، 24 من الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة.
[2] تفحص التقرير السنوي لمجلس المنافسة لسنة 1998، ص31.

المادة 57 من هذا الأمر سلطة معاقبة الأشخاص الطبيعية، لكن فرض عقوبات على هؤلاء الأشخاص يبقى متوقفا على مشاركتهم بصفة إحتيالية في تنظيم وتنفيذ هذه الجرائم.

ومنه فحتى يتابع الشخص الطبيعي، فيجب أن يساهم في تنظيم وتنفيذ الممارسات المخلة بحرية المنافسة، بمعنى أنه إذا قام بإحدى هاتين العمليتين دون الأخرى (التنظيم دون التنفيذ أو العكس) فإنه سيفلت من العقاب لا محالة، ولذا كان من الأفضل استعمال حرف العطف « أو» بدلا من «و» ليصبح نص المادة 57 من الأمر 03/03 كالتالي:

«...كل شخص طبيعي ساهم شخصيا بصفة احتيالية في تنظيم الممارسات المقيدة للمنافسة أو في تنفيذها...».

والعقوبة الموقعة على الشخص الطبيعي المتابع من قبل مجلس المنافسة، هي عقوبة مالية حدها الأقصى حددته المادة سالفة الذكر بمليوني دينار (2.000.000 دج).

في مقابل ذلك، فإنه في ظل الأمر 06/95، إذا تبث تورط أحد الأشخاص الطبيعية في تنفيذ وتنظيم جرائم البيع المخلة بحرية المنافسة، فإن مجلس المنافسة يحيل الملف على وكيل الجمهورية من أجل المتابعة القضائية، لتكون العقوبة المسلطة من قبل هذه الجهة على الشخص الطبيعي هي الحبس من شهر واحد إلى سنة.

إن إسناد صلاحية فرض العقاب على الأشخاص الطبيعية المشاركة في تنظيم وتنفيذ الممارسات المخلة بحرية المنافسة إلى مجلس المنافسة عوض الجهات القضائية، تظهر إيجابيتها على مستويين.

فمن جهة فإن دراسة مجلس المنافسة لملف القضية المرفوعة إليه والإحاطة بكل جوانب جريمة البيع المرتكبة، تجعله أدرى من غيره بدرجة مساهمة الأشخاص الطبيعية في تنفيذ وتنظيم هذه الممارسات، مما يساعده على تقدير قيمة الغرامة التي تفرض عليهم، ومن جهة ثانية فإن اتجاه المشرع نحو استبدال العقوبات السالبة للحرية، بالعقوبات المالية والتي تتماشى أكثر وطبيعة الجرائم المرتكبة (جرائم اقتصادية)، يعد خطوة إيجابية حيث أن هذا النوع من العقوبات له أثره البالغ في ردع المخالفين نتيجة لمساسه بذمتهم المالية، مما يكفل احترام القانون.

وسواء تعلق الأمر بقرارات مجلس المنافسة المتضمنة للعقوبات المالية الموقعة على المؤسسة المخالفة، أو على الأشخاص الطبيعية المشاركة في تنظيم وتنفيذ البيوع المحظورة، فإن هذه القرارات تكون واجبة النفاذ.

ثانيا: تنفيـــذ قـــرارات مجلس المنافســـة.

إن كل القرارات الصادرة عن مجلس المنافسة، بما فيها تلك التي تتضمن عقوبات مالية تعتبر واجبة النفاذ، وتعود صلاحية تنفيذ قرارات المجلس ومتابعة تطبيقها إلى المديرية الفرعية للمنازعات والعلاقات مع مجلس المنافسة، والتي تعد من بين المديريات التابعة للإدارة المركزية بوزارة التجارة الموضوعة تحت سلطة الوزير.[1] ولذا فقد خول المشرع لهذا الأخير و بموجب المادة 47 من الأمر03/03 مهمة السهر على تنفيذها وذلك بعد أن ترسل له نسخة من القرار الواجب التنفيذ.

وتنفيذ قرارات مجلس المنافسة لا يتم إلا بعد تبليغ الأطراف المعنية بها، فكيف تتم هذه العملية؟.

I) تبليـــغ قـــرارات مجلـــس المنافســـة.

تبلغ القرارات الصادرة عن مجلس المنافسة والمتضمنة الغرامات و الغرامات التهديدية للأطراف المعنية من أجل تنفيذها ويتم التبليغ بواسطة إرسال موصى عليه مع وصل بالاستلام.

وقد استلزم المشرع بموجب المادة 2/47 من الأمر 03/03 أن تبين هذه القرارات وتحت طائلة البطلان، أسماء الجهات المرسل إليها وصفتها وعناوينها.

هذه الجهات تتمثل في:

- الطرف الذي قام بإخطار مجلس المنافسة.
- الطرف الذي وجه ضده الإخطار (المؤسسة المدعى عليها).
- الوزير المكلف بالتجارة، الذي يسهر على تنفيذها.

وتكتسي عملية التبليغ أهمية بالغة، حيث أنها تعتبر قرينة ضد الأطراف المعنية بالقضية في حالة احتجاجهم بعدم تسلمهم لتلك القرارات من جهة، ومن جهة ثانية تعتبر نقطة انطلاق لحساب ميعاد الطعن الممنوح لهؤلاء الأطراف لاستئناف قرارات مجلس المنافسة.

ولا يكفي إعلام الأطراف المعنية بقرار مجلس المنافسة في القضية المرفوعة أمامه، بل لا بد أن يتم إبلاغ الغير بجرائم البيع المنسوبة للمؤسسة المخالفة والعقوبات الموقعة عليها من

---

[1] أنظر المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 454/02.

قبل المجلس، وهذا الأمر لا يتم إلا بنشر قرارات هذا الأخير، فمن هي الجهة المكلفة بالنشر؟ وأين يكون ذلك؟

II) نـــشر قـــرارات مجلـــس المنافســـة

إضافة إلى سهره على تنفيذ قرارات مجلس المنافسة، فقد خول المشرع أيضا وبموجب المادة 49 من الأمر 03/03 لوزير التجارة صلاحية نشر القرارات الصادرة عن المجلس، ويتم نشر هذه الأخيرة في النشرة الرسمية للمنافسة، كما له أن ينشر مستخرج منها في الصحف اليومية أو الأسبوعية أو أية وسيلة إعلامية أخرى.

إلاّ أن ما تجدر الإشارة إليه أن النشرة الرسمية للمنافسة، لم ترى النور إلى يومنا هذا، فحتى القرارات الصادرة عن المجلس أثناء سريان الأمر 06/95 وبالرغم من قلتها لم ينشر أي منها. [1]

وإجراءات التبليغ ضرورية من أجل سريان مدة الطعن، وقد نص المشرع على ضرورة أن تتضمن القرارات الصادرة عن مجلس المنافسة إلى جانب العقوبة الموقعة وتحت طائلة البطلان آجال الطعن، فأمام أية جهة يرفع الطعن يا ترى؟

ثالثا: الطعن في قـــرارات مجلـــس المنافســـة.

نظرا للجانب الردعي لقرارات مجلس المنافسة خاصة منها الغرامات المالية، فقد منح المشرع للأطراف المعنية إمكانية اللجوء إلى الطعن بالإستئناف.

يرفع الطعن من قبل الأطراف المعنية أو الوزير المكلف بالتجارة –وفقا لقانون الإجراءات المدنية- أمام مجلس قضاء الجزائر العاصمة الفاصل في المواد التجارية، ولهؤلاء الأطراف مدة لا تتجاوز شهرا واحد الإستئناف قرارات المجلس يبدأ احتسابها إبتداء من تاريخ استلامهم لهذه القرارات.

---

[1] إن سبب عدم إعداد النشرة الرسمية للمنافسة، يعود إلى تمسك وزارة المالية برفضها في عدم تخصيص ميزانية لهذه الوسيلة الحيوية التي تبعث وتدعم الانطلاقة الجديدة للاقتصاد الوطني.

غير أنه فيما يتعلق بالطعن في القرارات التي يتخذها مجلس المنافسة والمتضمنة للإجراءات المؤقتة المنصوص عليها في المادة 46 من الأمر 03/03[1] فإن الطعن فيها يجب أن يرفع في أجل 8 أيام.

ويمكن للأطراف الذين كانوا معنيين أمام مجلس المنافسة والذين ليسوا أطرفا في الطعن التدخل في الدعوى، ولهم أن يلحقوا بها في أية مرحلة من مراحل هذا الإجراء.

بمجرد إيداع الطعن، ترسل نسخة منه إلى كل من الوزير المكلف بالتجارة إذا لم يكن طرفا في القضية، وإلى رئيس مجلس المنافسة الذي يرسل بدوره ملف القضية موضوع الطعن إلى رئيس مجلس الجزائر.

كما يبدي رئيس مجلس المنافسة وكذا وزير التجارة ملاحظاتهما -التي يمكن أن تكون مكتوبة- بخصوص كل الوثائق والمستندات الجديدة المتبادلة بين أطراف القضية وهذا بعد أن يرسل إليهما المستشار المقرر نسخة منها، على أن تبلغ هذه الملاحظات للأطراف المعنية.

والقرارات التي يصدرها مجلس قضاء الجزائر في القضية موضوع الطعن وكما هو الحال بالنسبة لتلك الصادرة عن مجلس المنافسة تنشر بعناية الوزير المكلف بالتجارة في النشرة الرسمية للمنافسة، وكذا في وسائل الإعلام التي يختارها الوزير لهذا الأمر.

ومسألة الطعن في قرارات مجلس المنافسة تثير تساؤلا حول ما مدى توفق المشرع الجزائري في اختياره للجهة التي يرفع أمامها الطعن؟

نظرا للدور الذي يلعبه مجلس المنافسة في التصدي للممارسات المخلة بحرية المنافسة من جهة، والسرعة التي تتميز بها المعاملات في الميدان الاقتصادي والتي تقتضي الحسم النهائي في النزاعات بنفس السرعة ضمان لاستقرار وسلامة المعاملات من جهة ثانية، يجعلها نجزم بتوفق المشرع الجزائري في توجهه لما تتسم به الإجراءات أمام المحاكم العادية من السرعة بالمقارنة مع إجراءات التقاضي أمام المحكمة الإدارية.

---

[1] تنص المادة 46 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة على أنه: « يمكن مجلس المنافسة، بطلب من المدعي أو من الوزير المكلف بالتجارة، اتخاذ تدابير مؤقتة للحدّ من الممارسات المقيدة للمنافسة موضوع التحقيق إذا اقتضت ذلك الظروف المستعجلة لتفادي وقوع ضرر محدق غير ممكن إصلاحه، لفائدة المؤسسات التي تأثرت مصالحها من جراء هذه الممارسات أو عند الإضرار بالمصلحة الاقتصادية العامة».

و المشرع الجزائري في توجهه هذا، قد سار في درب المشرع الفرنسي الذي أحال النظر في الطعون ضد قرارات مجلس المنافسة من مجلس الدولة إلى محكمة الإستئناف بباريس. إلاّ أن المشرع التونسي قد سلك نهجا مخالفا، حيث أرجع الاختصاص في نظر الطعون في قرارات المجلس أمام المحكمة الإدارية التي لم تعد تبث نهائيا في الموضوع، بل أصبحت تعمل على نقض القرارات فقط ولتحيل الملف مرة ثانية على مجلس المنافسة لنظر القضية من جديد دون مشاركة الأعضاء الذين بتوافيها في أول مرة. [1]

والطعن في قرارات مجلس المنافسة ليس له أي أثر موقف، ورغم هذا فقد منح المشرع لصاحب الطعن الرئيسي – سواء كان مدعيا أو مدعى عليه أو الوزير المكلف بالتجارة- أن يقدم طلب وقف التنفيذ بعد تقديم الطعن، على أن يرفق هذا الطلب بقرار مجلس المنافسة.

وطلب وقف التنفيذ لا يكون إلاّ في القرارات الصادرة عن مجلس المنافسة التي تتضمن الغرامة التهديدية الموقعة على المؤسسة المخالفة عند عدم تنفيذها لأوامر المجلس والقاضية بوضع حدّ للممارسات المخلة بحرية المنافسة، (البيوع المنصوص عليها في المادتين 11 و 12 من الأمر 03/03) وكذا في تلك المتضمنة للتدابير المؤقتة التي يتخذها مجلس المنافسة من اجل الحدّ من الممارسات المخلة بحرية المنافسة والتي تكون موضوع التحقيق إذا اقتضت ذلك الظروف المستعجلة. [2]

ولرئيس مجلس قضاء الجزائر أن يستشير وزير التجارة في طلب وقف التنفيذ عندما لا يكون هذا الأخير طرفا في القضية.

يبث رئيس مجلس قضاء الجزائر في الطلب في أجل لا يتجاوز 15 يوما، وله أن يحكم بوقف التنفيذ إذا رأى أن الظروف والوقائع الخطيرة تقتضي منه ذلك.

بعد صدور قرار مجلس قضاء الجزائر في الطعن المقدم له أو في طلب وقف التنفيذ، ترسل نسخة منه إلى وزير التجارة وكذا إلى رئيس مجلس المنافسة. [3]

مما سبق نخلص للقول أن مجلس المنافسة يلعب دورا هاما في حماية وترقية المنافسة وذلك بموجب سلطة القمع التي يتمتع بها من ناحية والنفاذ المعجل للعقوبات التي يفرضها على المؤسسة المخالفة رغم إمكانية الطعن فيها من جهة ثانية، إلاّ أن هذا الدور لا يعد حكرا عليه،

---

[1] أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق، ص77.
[2] أنظر المادة 46 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.
[3] أنظر المواد من 63 إلى 68 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

بل توجد جهات أخرى تعمل إلى جانبه من أجل ضمان شرعية الممارسات التجارية كالوالي مثلا الذي منحه المشرع أيضا صلاحية توقيع العقاب، هذه الصلاحية تجعلنا نتساءل عن ما نوع العقوبات التي يمكن أن تصدر عن هذه الجهة الإدارية؟

الفقرة الثانية: العقوبـــات الموقعـــة من قبل الوالـــي.

إذا كان مجلس المنافسة يحافظ على توازن السوق من خلال فرضه لعقوبات مالية على المؤسسة المرتكبة لجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة، فقد منح المشرع بموجب المادة 46 من قانون 02/04 للوالي المختص إقليميا، صلاحية التدخل في المجال الاقتصادي ومساهمته أيضا إلى جانب المجلس في ضمان استقرار المعاملات التجارية والسير الحسن للسوق وذلك بموجب اتخاذه لقرار الغلق ضد كل مؤسسة ترتكب جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية.

هذه العقوبة الإدارية التي ينطق بها الوالي، سنتعرض لها فيما يلي:

أولا: الغلـــق.

تعد عقوبة الغلق الوسيلة الوحيدة لمنع تكرار الجريمة، وقد أثبت التطبيق العملي أن الغلق عقوبة فعالة لإزالة الاضطراب الذي أحدثته الجريمة ومنع تكرارها في المستقبل، فضلا على أنها تحقق العدالة وتعيد التوازن بين المراكز الاقتصادية للمؤسسات التي تمارس نشاطا مشابها. [1]

و الغلق تدبير أمني عيني، فحواه أن المحل التجاري يعد الوسيلة التي تساعد وتهيئ الظروف الملائمة للمؤسسة من أجل اقتراف جريمتها، بحيث أن استمرار هذه الأخيرة في العمل بالمحل التجاري سيؤدي لا محالة إلى وقوع جرائم جديدة. ولذا فإن غلق المحل التجاري يعد أمرا ضروريا لقطع الظروف المسهلة التي تساعد المؤسسة على القيام بالجريمة. [2]

ويذهب الرأي الراجح إلى أن الغلق ليس عقوبة جنائية بحتة، إنما هو جزاء معين لا يستهدف مواجهة الأثر الناشئ عن مخالفة القانون، مما يترتب عنه أن هذا الأخير لم يستلزم

---

[1] **د. محمود محمود مصطفى**، الجرائم الاقتصادية في القانون المقارن، الجزء الأول، مطبعة جامعـــة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة 1979، ص168.

[2] **عبد الله سليمان**، المرجع السابق، ص584.

عندما نص على عقوبة الغلق أن يكون المحل الذي وقعت فيه الجريمة مملوكا للمؤسسة المدانة. [1]

وقد تضمن القانون المتعلق بالممارسات التجارية عقوبة الغلق وذلك من أجل مكافحة جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، غير أن هذه العقوبة الإدارية لا يمكن النطق بها من قبل السلطة المختصة إلاّ في حالتين، إذن متى يمكن أن توقع هذه العقوبة على المؤسسة المخالفة؟.

I) الغلق في حالة ارتكاب المؤسسة لجريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها.

لقد خول المشرع للوالي المختص إقليميا، بناء على اقتراح من المدير الولائي المكلف بالتجارة، صلاحية اتخاذ قرار غلق المحلات التجارية، وذلك من أجل منع المؤسسة المرتكبة لجريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها من مزاولة النشاط الذي يساعدها على ارتكاب هذه الممارسة المحظورة أو ممارسات ممنوعة أخرى، وبالتالي الحيلولة بين المؤسسة المخالفة وبين مسببات الجريمة.

ولذا فكلما تبث ارتكاب المؤسسة لجريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها – والتي يعود الاختصاص في فرض العقوبات على مرتكبيها إلى الجهات القضائية كما سنرى لاحقا – كان للوالي المختص إقليميا أن يتخذ إجراءات غلق المحل التجاري الذي تمارس فيه المؤسسة نشاطها.

هذه العقوبة الإدارية التي تختص بها جريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها دون غيرها من جرائم البيع الأخرى، حدّدت المادة 46 من الأمر 03/03 مدتها القصوى بشهر واحد (30 يوما).

وبالرغم من سكوت المشرع عن الكيفية التي تبلغ بها المؤسسة المخالفة بقرار الوالي، وكذا عن الجهة المكلفة بتنفيذ قرار الغلق والذي قد يعود في اعتقادنا إلى الموظفين المؤهلين للقيام بالتحقيقات الاقتصادية التابعين للمصالح الخارجية لوزارة التجارة، مادام أن إجراءات الغلق تتخذ بناء على إقتراح المدير الولائي المكلف بالتجارة-، إلاّ أن الفقرة الثانية من النص القانوني

---

[1] **د. عبد الحميد الشواربي**، جرائم الغش والتدليس، الطبعة الثانية، منشأة المعارف، الإسكندرية 1996 ص49.

سالف الذكر قد بينت أن قرار الغلق الصادر عن الوالي يمكن أن يكون محلا للطعن، كما أضافت الفقرة الثالثة أنه إذا قبل الطعن وتم إلغاء هذا القرار، كان لكل متضرر من هذا الإجراء سواء كانت المؤسسة المخالفة ذاتها نتيجة لفقدانها زبائنها والمساس بسمعتها، أو المتعاملين معها، أو أي شخص آخر لحقه ضررا من جراء اتخاذ مثل هذا القرار، المطالبة بالتعويض أمام المحاكم الإدارية.

والملاحظ أن نص المادة 46 من قانون 02/04 قد تدارك بموجبه المشرع الخلل الذي كان يتضمنه نص المادة 75 من الأمر 06/95 الذي استمر العمل به لعقد من الزمن تقريبا، فبينما كان قرار الغلق أثناء سريان هذا النص القانوني يعود للوزير المكلف بالتجارة في حالة ارتكاب المؤسسة لجريمة البيع المشروط، فقد كانت صلاحية تنفيذ هذا القرار تعود للوالي المختص إقليميا، غير أن ما يلفت الانتباه أن الطعن بالإلغاء لم يكن ضد قرار الغلق الصادر عن الوزير المكلف بالتجارة، وإنما ضد قرار التنفيذ الصادر عن الوالي، وهذا أمر ليس منطقيا.

لذا فقد استطاع المشرع بموجب هذا النص الجديد التخلص من الخلل الذي تضمنه نص المادة 75 ومنه تجنب انتقاد كان موجها له، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن أحكام المادة 46 من قانون 02/04 هي في واقع الأمر تعد نقطة تحول إيجابية نحو إصلاح الإدارة، حيث أن توزيع الصلاحيات بين مختلف الإدارات من شأنه أن يخفف الأعباء التي يمكن أن تتحملها جهة دون الأخرى، كما أن هذا الأمر يجعل كل إدارة مسؤولة عن ضمان تطبيق أحكام القانون في محيطها الإقليمي، مما يساهم في المحافظة أكثر على توازن الأسواق.

وإجراءات الغلق التي تضمنها صلب المادة 46 من قانون 02/04، قد تطول المؤسسة المخالفة حتى ولو ارتكبت أنواع أخرى من الجرائم غير تلك التي نصت عليها هذه المادة، لكن هذا يبقى متوقفا على وجود المؤسسة في حالة معينة، فما هي هذه الحالة يا ترى؟

II) الغلـــق في حالـــة العود.

في واقع الأمر، إذا كانت جريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها تنفرد بإجراءات الغلق فإنه توجد حالة وحيدة تطبق فيها هذه العقوبة الإدارية على جميع المخالفات المنصوص عليها في القانون المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية دون استثناء بما فيها جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، هذه الحالة لا تتحقق إلاّ بوجود نظام العود، فما المقصود بهذا النظام يا ترى؟.

إن الإجابة على هذا السؤال تضمنه صلب المادة 02/47 من قانون 02/04 التي جاء فيها « يعتبر في حالة عود، في مفهوم هذا القانون، كل عون اقتصادي يقوم بمخالفة أخرى رغم صدور عقوبة في حقه منذ أقل من سنة».[1]

وبالتالي فإنه حتى تكون المؤسسة في حالة عود، لا بد من توافر شرطين:

1) أن يحكم على المؤسسة المخالفة بعقوبة مهما كان نوعها سواء كانت عقوبة إدارية، أو قضائية، على أن يكون الحكم الصادر ضدها حكم نهائي، حاز حجية الأمر المقضي فيه.

2) أن ترتكب المؤسسة مخالفة جديدة في ظرف سنة من صدور الحكم الأول.

من تم فإن معيار تكييف العود هو سنة، بمعنى أنه إذا ارتكبت المؤسسة إحدى المخالفات المنصوص عليها في قانون 02/04 في غضون سنة اعتبرت عائدة ومنه أصبح من الممكن اتخاذ إجراءات الغلق ضدها، أما إذا مرت سنة كاملة على صدور الحكم الأول ثم ارتكبت بعدها المؤسسة مخالفة جديدة، فإنها في هذه الحالة لا تخضع لأحكام المادة 47 من قانون 02/04 وإنما تفرض عليها العقوبات العادية المنصوص عليها في قانون 02/04 وذلك على حسب نوع المخالفة الجديدة المرتكبة.

وعلى هذا، نعتبر المؤسسة في حالة عود إذا ارتكبت مخالفة جديدة مهما كان نوعها في أقل من سنة بالرغم من صدور عقوبة قضائية أو إدارية في حقها، مما يبرر غلق محلها التجاري.

ولذا يعتبر العود ظرفا عاما مشددا يبرر تشديد العقوبة على العائد لأن العقوبة الأولى لم تحقق الردع الخاص للمؤسسة المخالفة.

---

[1] لقد وظف المشرع المعيار المادي أو الموضوعي في تعريف العود، إذ استعمل عبارة عود وليس العائد، مما يدّل على الطبيعة الموضوعية للنزاع المتعلقة بالممارسات التجارية، ويعني ذلك ان التصرفات التي تمس بالممارسات التجارية هي التي تجرم و العود فيها يرتب المسؤولية الجزائية للأشخاص في مفهومها الواسع.

ولم تقتصر الإشارة إلى هذا النظام في المادة 47 من قانون 02/04 فحسب، وإنما أشار إليه المشرع أيضا في المادة 60 من الأمر03/03، حيث أن المؤسسة وحسب هذا النص القانوني يتم حرمانها من الاستفادة من أي تخفيض لمبلغ الغرامة إذا وجدت في حالة عود، ولم يقف الأمر عند هذا الحدّ، بل أنها تفقد أيضا إمتياز عدم الحكم عليها نهائيا بالعقوبة الموقعة عليها.

وعقوبة الغلق في هذه الحالة – وكما هو الشأن بالنسبة لسابقتها – يوقعها الوالي المختص إقليميا، بناء على اقتراح من المدير الولائي المكلف بالتجارة، على أن لا تتجاوز مدة غلق المحلات التجارية التابعة للمؤسسة العائدة شهر واحد، ويكون قرار الغلق هذا قابل للطعن أمام العدالة، و للمتضرر من هذا الإجراء حق اللجوء إلى القضاء للمطالبة بتعويض الضرر الذي لحقه.

وغلق المحل التجاري ليس العقوبة الوحيدة التي تعود للوالي المختص إقليميا صلاحية توقيعها على المؤسسة المخالفة فقد منح له المشرع أيضا سلطة نشر قراره.

ثانيا: نـــشر القـــرار.

يساهم نشر قرار الوالي و بشكل كبير في مكافحة البيوع غير الشرعية، لأنه يصيب المؤسسة المخالفة (المحكوم عليها) في اعتبارها لدى زبائنها الذين تعتمد عليهم في تنمية دخلها، مما يؤثر سلبا على مركزها الأدبي والمالي. فليس أقسى على المؤسسة أن تجد نفسها محلا للتشهير سواء بنشر كامل قرار الوالي والمتضمن عقوبة الغلق الموقعة عليها، أو ملخص منه في الصحافة الوطنية الناطقة بالعربية أو بالفرنسية، أو بلصقة بأحرف بارزة، سهلة القراءة في أي مكان يختاره الوالي والذي قد يكون مثلا واجهة محلاتها التجارية.

هذه العملية تسمح للجميع من معرفة العقوبة الموقعة على المؤسسة المخالفة وسببها، مما يجعلهم يحتاطون عند تعاملهم معها، لتكون بذلك عقوبة النشر أبلغ أثر من العقوبة الأصلية التي يظل تنفيذها خفيا على المتعاملين مع المؤسسة المخالفة. [(1)]

إضافة لما تواجهه المؤسسة المخالفة من نتائج سلبية بسبب توقيع مثل هذه العقوبة عليها، فقد جعلها المشرع تتحمل أيضا مصاريف النشر، هذا ما نصت عليه المادة 48 من القانون .02/04

هذه العقوبات الإدارية بشقيها، سواء تلك التي يوقعها مجلس المنافسة أو تلك الموقعة من قبل الوالي، تساهم وبشكل كبير في ردع المؤسسات المخالفة، وبالتالي التصدي لكل الممارسات التي تمس بالمنافسة وبشرعية الممارسات التجارية.

[(1)] **د. محمود محمود مصطفى**، المرجع السابق، ص176.

لكن المحافظة على استقرار السوق يستدعي تدخل جهات أخرى تعمل إلى جانب الأولى، هذه الأخيرة تتمثل في الجهات القضائية والتي منحها القانون بدورها صلاحية تسليط العقاب على المؤسسات المخالفة.

الفرع الثاني: العقوبـــات القضائيـــة.

إذا كانت صلاحية فض النزاعات المتعلقة بالممارسات بالمخلة بحرية المنافسة وإصدار العقوبات الخاصة بها يعود إلى مجلس المنافسة، كما تعود للوالي صلاحية اتخاذ إجراءات الغلق ونشر القرار المتعلق به، فإن الجهات القضائية وحسب المادة 60 من قانون 02/04 يرجع لها الاختصاص في نظر القضايا المتعلقة بمخالفة أحكام هذا القانون، حيث جاء في النص القانوني سالف الذكر أنه: «... تخضع مخالفات أحكام هذا القانون لاختصاص الجهات القضائية...».

واختصاص الجهات القضائية بنظر القضايا ذات الصلة بمادة المنافسة ينتج عنه بالضرورة فرض هذه الأخيرة لعقوبات على المؤسسات المدانة، فما نوع العقوبات التي يمكن أن توقعها هذه الجهات يا ترى؟

إن العقوبات التي يمكن أن تصدر عن الجهات القضائية يمكن تقسيمها إلى عقوبات صادرة عن المحاكم المدنية، وأخرى عن المحاكم الجزائية، هذا ما سنتطرق إليه في الفقرتين المواليتين.

الفقرة الأولى: العقوبـــات المدنيـــة.

لقد تضمن قانون المنافسة أهم جزاء يمكن أن ينطق به القاضي المدني، ألا وهو البطلان، حيث نصت المادة 13من الأمر 03/03 على أنه: « دون الإخلال بأحكام المادتين 8 و 9 من هذا الأمر، يبطل كل إلتزام أو إتفاقية أو شرط تعاقدي يتعلق بإحدى الممارسات المحظورة بموجب المواد 6 و7 و 11 و 12 أعلاه».

وعليه، فبالرغم من أن الاختصاص يعود لمجلس المنافسة في فرض عقوبات على المؤسسة المرتكبة لجريمة من جرائم البيع المنصوص عليها في المادتين11 و12 من

الأمر03/03 [1] إلا أن إبطال الإتفاقيات[2] التي يكون موضوعها أحد هذه البيوع يعود الإختصاص فيه للجهات الفضائية. كما تخضع لنفس الحكم الشروط التي قد يتضمنها العقد المبرم بين مؤسستين أو أكثر والتي تكون سببا في ظهور الممارسات المخلة بحرية المنافسة وعلى رأسها جرائم البيع الواردة بالمادتين 11 و 12 من الأمر 03/03، لكن البطلان في هذه الحالة لا يمس كامل العقد وإنما فقط البند أو البنود التي تكون موضوع دعوى البطلان على أن يبقى العقد صحيحا.

ولم يحدد المشرع الجزائري نوع البطلان الذي يلحق بهذه الإتفاقات والشروط والإلتزامات، لكن بما أن هذه الممارسات من شأنها أن تمس بقواعد المنافسة مما يؤدي إلى إختلال النظام الاقتصادي وبالتالي المساس بالمصلحة و النظام العام، فإنه يمكن القول أن هذا البطلان هو بطلان مطلق، يمكن التمسك به من قبل كل ذي مصلحة، كما يمكن أن تثيره المحكمة من تلقاء نفسها.

وحتى يكون نص المادة أكثر وضوحا ولا يدع مجالا للبس، فيمكن أن تصاغ على الشكل الآتي: « دون الإخلال بأحكام المادتين 8 و9 من هذا الأمر، يبطل بطلانا مطلقا كل التزام

---

(1) جرائم البيع التي نصت عليها المادة 11 من الأمر 03/03 والناتجة عن التعسف في استغلال وضعية التبعية هي: جريمة البيع المتلازم، جريمة البيع التمييزي، جريمة الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى، في حين تضمنت المادة12 من نفس الأمر جريمة البيع بالخسارة.

(2) الاتفاق في قانون المنافسة، حسب الفقهاء هو تلاقي إرادة طرفين فأكثر تمتلك كل واحدة منهما الاستقلالية الكافية لتقرر تصرفها بكل حرية في السوق. ويفهم من هذا التلاقي المساهمة أو المشاركة البينة أو الخفية بين الأطراف في عمل من شأنه أن يتسبب في عرقلة أو تضييق المنافسة.

كما أن هذا التلاقي لا يستدعي وجود اتفاق حقيقي على معنى الالتزامات والعقود، ولا يتطلب وجود قرار متخذ بصفة جماعية بل يكفي لذلك وجود مشاركة واعية في عمل من شأنه الإخلال بالمنافسة. ولذلك فإن مفهوم الاتفاقيات (Entente)تتضمن وبصفة موسعة كل الأعمال التي قد تؤدي بالأطراف الاقتصادية إلى تحديد التلاقي لحريتها في ضبط الاستراتيجية التي تريد إتباعها في معاملاتها.

من أجل هذا فإن سلطات المنافسة تدخل في مفهوم الاتفاق بعنوان « الأعمال المتفق عليها » مجرد الاتصالات التي تؤدي بالمؤسسات إلى التأثير على تصرف بعضها أو الكشف عن المواقف والاستراتيجيات التي تعتزم القيام بها في السوق، لأن في هذا العمل بتر لاستقلال القرار ومس بالشفافية التي يجب أن تكون عليها المعاملات. كما أن شكل الاتفاق لا يهم، فقد يكون كتابيا أو شفاهيا، صريحا أو ضمنيا.

لمزيد من التفصيل راجع أ.**علي شنيور**، الاتفاقات الحصرية في قانون المنافسة، مجلة القضاء والتشريع العدد7 السنة الأربعون، مركز الدراسات القانونية والقضائية بوزارة العدل، الشركة التونسية لفنون الرسم، تونس 1998، ص 125 وما بعدها.

أو اتفاقية أو شرط تعاقدي يتعلق بإحدى الممارسات المحظورة بموجب المادة 6 و7 و10و 11 و 12 أعلاه ».

ورفع دعوى البطلان، يخول للجهة القضائية إمكانية طلب رأي مجلس المنافسة[(1)] حول ما إذا كان موضوع القضية، التي تنظرها تشكل فعلا ممارسات مخلة بحرية المنافسة أم لا. وفي هذه الحالة فإن المجلس لا يبدي رأيه إلا بعد الإستماع الحضوري لأطراف القضية، غير أنه بإمكانه التخلي عن هذا الإجراء إذا سبق له دراستها،[(2)] وبالتالي فإن المحكمة تنتظر تكييف المجلس لوقائع القضية، فإذا كان هذا الأخير إيجابي بحيث وجد المقرر أن الوقائع تشكل ممارسات مخلة بحرية المنافسة، جاز للقاضي الحكم بالبطلان، أما في الحالة العكسية فإن الشروط التعاقدية والإتفاقات والإلتزامات تبقى صحيحة ونافذة. ولكن يجب الإشارة إلى أن رأي مجلس المنافسة لا يلزم القاضي لأن استشارته تكون على سبيل الاستئناس لا غير.

ومن تم فإنه يمكن للجهة القضائية أن تفصل في الدعوى دون استشارة المجلس معتمدة في ذلك على النصوص القانونية، غير أن تكييف القاضي لوقائع القضية بمفرده قد ينتج عنه – وفي غياب قضاه مختصين – إمكانية الوصول إلى تكييف غير دقيق، مما يلحق ضررا جسيما بالمؤسسات المتعاقدة هذا من جهة، ومن جهة ثانية فإن الفصل في القضية وفقا لهذه الطريقة سيؤدي حقيقة إلى إبطال الإتفاقيات والشروط التعاقدية والإلتزامات مع إفلات المؤسسة المخالفة من العقاب الذي سيكون بمثابة الحاجز الذي يقف بينها وبين ارتكاب جرائم أخرى، من جهة ثالثة فإن عدم استشارة مجلس المنافسة من قبل الجهات القضائية أو عدم الأخذ برأيه حول شرعية الإتفاقيات المعروضة عليها قد ينتج عنه تضارب في الأحكام الصادرة عن المحكمة و تلك الصادرة عن مجلس المنافسة، ولذا كان من الأفضل أن تكون استشارة الجهات القضائية لمجلس المنافسة استشارة وجوبية وليست جوازية حتى يمكن المحافظة أكثر على توازن السوق والتصدي لكل المخالفات التي ستعيق المنافسة.

---

(1) إن استشارة الجهات القضائية لمجلس المنافسة، قد تكون من بين الأسباب التي تسمح له باللجوء إلى الإخطار التلقائي.

(2) أنظر المادة 38 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

إضافة إلى الفصل في دعاوى البطلان، تتعهد المحكمة المدنية أيضا بالنظر في تلك المتعلقة بتعويض الأضرار الناتجة عن البيوع المخلة بحرية المنافسة، والتي يرفعها كل شخص طبيعي أو معنوي لحقه ضررا من جراء ارتكاب هذه الجرائم. [1]

وإذا كان دور المحاكم محدودا وثانويا في مجال نظر القضايا المتعلقة بالممارسات المخلة بحرية المنافسة، فإنها تنفرد بسلطة الفصل في القضايا التي يكون موضوعها جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية،[2] غير أن الاختصاص في هذه المرة يعود للمحاكم الجزائية.

الفقرة الثانية: العقوبـــات الجزائيـــة.

تشكل العقوبة الجنائية أهم الجزاءات التي يمكن أن توقع على المؤسسة المرتكبة لجرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، هذه العقوبات يمكن تقسيمها على عقوبات أصلية وأخرى تكميلية.

أولا: العقوبـــات الأصليـــة.

تعتبر العقوبة أصلية، إذا كونت العقاب المباشر للجريمة ووقعت منفردة دون أن يعلق القضاء بها على حكم بعقوبة أخرى. [3] وقد تضمن قانون 02/04 إحدى العقوبات الأصلية والمتمثلة في الغرامة،[4] وهذا خلافا للأمر 06/95 الذي نص على عقوبتين أصليتين ألا وهما الحبس والغرامة.

---

(1) ارجع إلى المادة 48 من الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة.

(2) تتمثل جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية في: جريمة البيع بمكافـأة، جريمـة البيـع المشروط، جريمة البيع التمييزي، جريمة إعادة البيع بالخسارة وجريمة إعادة بيع المواد الأوليـة فـي حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، وقد تم النص عليها على التوالي فـي المـواد: 16، 17، 18، 19، 20 من قانون 02/04.

(3) **بليمان يمينـة**، الغش في النوعية في القانون الجزائي المقارن، رسالة لنيل شهادة الماجسـتير فـي القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة، السنة الجامعية 2002/2001، ص73.

(4) أنظر المادة 5 من قانون العقوبات الصادر بمقتضى الأمر رقم 156/66 المؤرخ في 8 يونيو سـنة 66، المعدل والمتمم.

و تعد العقوبة المالية أبرز العقوبات بالنسبة للجرائم الاقتصادية، ويعود ذلك إلى أن أكثر هذه الجرائم ترتكب بدافع الربح غير المشروع، ولذا فمن المناسب أن تصيب العقوبة الجاني في ذمته المالية. [1]

وقد عرفت الغرامة على أنها إلزام المحكوم عليه (المؤسسة المخالفة) بدفع مبلغ من المال إلى الخزانة العامة للدولة[2] ويفرض القاضي الجنائي العقوبة المالية على كل مؤسسة ترتكب جرائم البيع التالية: جريمة البيع بمكافأة، جريمة البيع المشروط، جريمة البيع التمييزي، جريمة إعادة البيع بالخسارة وجريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، وهذا حسب ما جاء في المادة 35 من قانون 02/04. التي نصت على أنه: «تعتبر ممارسات تجارية غير شرعية، مخالفة لأحكام المواد 15، 16، 17، 18، 19، 20 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة من مائة ألف دينار (100.000 دج) إلى ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج).»

والملاحظ أن الغرامة المخصصة لهذا النوع من الجرائم تصنف ضمن الغرامات البسيطة، حيث تم تحديد مقدارها سلفا في نص القانون وذلك بوضعها بين حدين أدنى وأقصى ليبقى للقاضي كامل السلطة التقديرية في تحديد قيمة الغرامة ما بين هاذين الحدين[3] وذلك بالنظر إلى جسامة الضرر الذي لحق بالمستهلك وكذا بالسوق.

والملاحظ أن المشرع الجزائري من خلال المادة 35 من قانون 02/04، قد أخضع البيوع غير الشرعية إلى نفس الأحكام، حيث جعل قيمة الغرامة الموقعة على المؤسسة المرتكبة لإحدى هذه البيوع تتراوح ما بين مائة ألف دينار (100.000دج) و ثلاثة ملايين دينار (3.000.000دج). وهذا بخلاف الأمر 06/95 أين كان العقاب يختلف حسب نوع جريمة البيع المرتكبة.

حيث كانت جريمنا البيع بمكافأة والبيع المشروط، يحكمهما من حيث العقاب نص المادة 65 من الأمر06/95، وقد خصص المشرع لهما غرامة مالية تتراوح مابين خمسة آلاف دينار (5.000 دج) وخمسمائة ألف دينار (500.000 دج) كما منح المشرع للقاضي سلطة الحكم على

---

[1] **د. محمود محمود مصطفى**، المرجع السابق، ص157.
[2] **د. سليمان عبد المنعم**، نظرية الجزاء الجنائي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت 1999، ص54.
[3] **د. سليمان عبد المنعم**، المرجع السابق، ص55.

المؤسسة المرتكبة لإحدى هاتين الجريمتين بالحبس،[1] وحدد مدته الدنيا بـــ 10 أيام، أما القصوى فجعلها لا تتجاوز 3 أشهر، لتتحول بذلك الغرامة من عقوبة أصلية إلى عقوبة تكميلية، مع احتفاظ هذا الأخير بحق النطق بإحدى العقوبتين.

في حين كانت تطبق على جريمة إعادة البيع بالخسارة أحكام المادة13 من الأمر 06/95، حيث كانت المؤسسة التي تقوم بهذا النوع من البيوع تعاقب بغرامة تساوي على الأقل ضعفي الربح المحقق بواسطة هذه الممارسات على أن لا تتجاوز هذه الغرامة أربعة أضعاف هذا الربح، أما في حالة غياب تقويم الربح المحقق فإن الغرامة تساوي 10% على الأكثر من رقم الأعمال لآخر سنة مالية مختتمة، أو السنة المالية الجارية بالنسبة للأعوان الاقتصاديين الذين لم يكتملوا سنة من النشاط. ويعود سبب تقدير الغرامة على هذا الأساس إلى أن المشرع كان يصنفها ضمن الممارسات المنافية للمنافسة.

أما جريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، فكانت الغرامة المخصصة لها يتراوح مقدارها ما بين عشرة آلاف دينار (10.000دج) إلى مليون دينار (1.000.000دج) هذا حسب المادة 1/66 من الأمر 06/95. ومن تم نجد أن المشرع بموجب قانون 02/04 استبعد عقوبة الحبس، وضاعف قيمة الغرامة. وقد انتهج المشرع نفس المنحى الذي انتهجته التشريعات المقارنة، وذلك راجع إلى أن المساس بالذمة المالية للمؤسسة المخالفة فيه مساس بمركزها في السوق، وبالتالي فإن مضاعفة الغرامة يعد وسيلة فعالة لردع المؤسسات الناشطة في السوق وجعلها تحترم أحكام القانون.

هذا فيما يتعلق بالعقوبات الأصلية ومدى التغيير الذي لحق بها، فماذا عن العقوبات التكميلية؟

ثانيا: العقوبـــات التكميليـــة.

إضافة إلى الغرامة والتي تعد عقوبة أصلية، فقد خول المشرع القاضي إمكانية فرض عقوبات تكميلية على المؤسسة المخالفة في حالة ارتكابها لبعض جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية.

---

[1] الحبس عقوبة سالبة للحرية، تقضي بوضع المحكوم بوضع المحكوم عليه (المؤسسة المخالفة) فـــي أحد السجون المركزية أو العمومية المدة المحكوم بها عليه، وبعد الحبس لمدة قصيرة العقوبة الغالبة في الجرائم الاقتصادية.

ولا يمكن القول بوجود عقوبة تكميلية إلاّ إذا نطق بها القاضي، كما لا يجوز الحكم بها منفردة كما هو الحال بالنسبة للعقوبات الأصلية.

والعقوبات التكميلية التي أشار إليها القانون المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية تتمثل في: المصادرة، نشر الأحكام ولصقها، ضف إلى ذلك الحكم بالمنع من ممارسة النشاط التجاري والشطب من السجل التجاري.

I) المصادرة.

تعرف المصادرة بأنها نزع ملكية المال جبرا عن صاحبه بغير مقابل وإضافته إلى ملك الدولة، والمصادرة كجزاء عيني يختلف عن الغرامة التي يتم تسديدها نقدا.[1]

كما عرفت المادة 15 من قانون العقوبات الجزائري المصادرة على أنها: « الأيلولة النهائية إلى الدولة لمال أو مجموعة أموال...».

والمصادرة كعقوبة تكميلية تعد من الحلول الناجعة والوقائية التي تلجأ إليها الدولة، لذا لم يخلوا قانون 02/04 وكغيره من القوانين الأخرى من النص على هذا النوع من العقوبات، حيث نصت المادة 44 منه على أنه: « زيادة على العقوبات المالية المنصوص عليها في هذا القانون، يمكن القاضي أن يحكم بمصادرة السلع المحجوزة في حالة خرق القواعد المنصوص عليها في المواد 10 و11 و12 و 19 و 21 و22...».

بما أن المصادرة لا تجوز في مادة الجنح والمخالفات إلا بنص القانون، فإنه لا يمكن للقاضي النطق بهذه العقوبة التكميلية حسب هذا النص القانوني، إلاّ إذا ارتكبت المؤسسة جريمة إعادة البيع بالخسارة التي نصت عليها المادة 19 من قانون 02/04، مما يجعل بقية جرائم البيع الأخرى بعيدة عن أحكام هذا النص القانوني. لكن قبل صدور حكم قضائي يقضي بمصادرة السلع المحجوزة، فلابد أن يقوم الموظفون المؤهلون للقيام بالمعاينة والتحقيق في جرائم البيع بعملية الحجز وذلك و وفقا للشروط السابق تبيانها[2] ليبقى مصير المحجوزات متوقفا على حكم أو قرار القاضي الذي لا يخرج عن أمرين.

---

[1] **د. أحسن سقيعة،** المنازعات الجمركية في ضوء الفقه وإجتهاد القضاء والجديد في قانون الجمارك دار الحكمة، سوف هراس 1997، ص ص 313، 314.

[2] راجع المواد من 39 إلى 43 من قانون 02/04 المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

فإما أن يصدر حكم أو قرار بمصادرة السلع المحجوزة، حيث يتم بيعها من طرف إدارة أملاك الدولة، هذا إذا كان الحجز عينيا، أما إذا كان الحجز اعتباريا فإنه تتم مصادرة قيمة الموال المحجوزة بكاملها. على أن تصبح الأموال المتحصل عليها مكتسبة للخزينة العمومية، هذا ما جاء به نص المادة 44 من قانون 02/04.

غير أنه، طبقا لنص المادة 45 من نفس القانون، فإن القاضي يمكن أن يصدر حكما أو قرارا برفع اليد عن الحجز، لتعاد في هذه الحالة السلع المحجوزة لصاحبها وتتحمل الدولة تكاليف التخزين، هذا إذا تم الإحتفاظ بالسلع وتخزينها، أما إذا تم البيع الفوري لها أو التنازل عنها مجانا أو إتلافها، فإن المؤسسة صاحبة السلع ستستفيد من تعويض قيمتها، الذي يحدد على أساس سعر البيع المطبق من طرفها أثناء تنفيذ الحجز.

وقد منح القانون المؤسسة صاحبة السلع المحجوزة في حالة الحكم برفع اليد عن الحجز، الحق في مطالبة الدولة بتعويض الضرر الذي لحقها من جراء توقفها الكلي أو الجزئي عن ممارسة نشاطها التجاري بسبب حجز السلع التي تعتمد عليها في تجارتها.

ولكن إذا كان المشرع قد منح للقاضي سلطة الحكم بمصادرة السلع المحجوزة، فإن تفحص نص المادتين 39 و 44 من قانون 02/04 يجعلنا نكتشف تناقضا في مضمونيهما.

فبينما منح القانون بموجب المادة 39 للموظفين المكلفين بالتحقيقات الاقتصادية صلاحية القيام بعملية حجز السلع في حالة اكتشافهم لجريمة إعادة بيع المواد الأولية في حالتها والتي تشترى قصد تحويلها، فإنه بموجب المادة 44 خول للقاضي صلاحية النطق بالمصادرة في حالة كون موضوع القضية يتعلق بجريمة إعادة البيع بالخسارة.

ومن تم نجد وكأن المشرع يفصل بين العمليتين ويعتبر كلا منهما عقوبة مستقلة بذاتها، وهذا ما لا يتطابق والواقع القانوني، وبالتالي فإن السؤال الذي يفرض نفسه في هذا المقام هو ما مصير السلع المحجوزة في الحالة الأولى؟ وعلى ماذا تنصب المصادرة في الحالة الثانية؟.

هذا التناقض الموجود على مستوى النصوص القانونية، لا يمكن تداركه إلاّ بصدور إجتهادات قضائية في الموضوع، وذلك نتيجة لجدة القانون وعدم إمكانية تعديله أو إلغائه إلا بعد مرور سنوات من صدوره، أما إذا لم يلعب الاجتهاد القضائي دوره، فهذا من شأنه أن يفسح المجال أمام المؤسسات المخالفة للتهرب من العقاب أو التصدي لعملية الحجز مستغلة بذلك هذه الثغرة القانونية.

وإذا كان قانون 02/04 قد نص على المصادرة كعقوبة تكميلية، فإنها ليست الوحيدة التي يمكن أن ترافق العقوبة الأصلية في حالة إدانة المؤسسة بسبب ارتكابها لجرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، وإنما قد يأمر القاضي أيضا بنشر حكمه.

II) نشـــر الحكـــم.

أجاز المشرع بموجب المادة 48 من قانون 02/04 للقاضي أن يأمر بنشر حكم الإدانة في الصحف الوطنية أو بتعليقه في الأماكن التي يحددها بنفسه.

غير أن صلب هذا النص القانوني والذي جاء فيه: « يمكن الوالي المختص إقليميا، وكذا القاضي أن يأمرا على نفقة مرتكب المخالفة أو المحكوم عليه نهائيا، بنشر قراراتهما كاملة أو خلاصة منهما في الصحافة الوطنية أو لصقها بأحرف بارزة في الأماكن التي يحددانها»؛ لفت انتباهنا إلى استعمال المشرع لمصطلح قرار القاضي، فهل هذا يدل على أن الأحكام الصادرة عن الجهات القضائية درجة أولى (المحاكم) غير قابلة للنشر؟

وسواء تعلق الأمر بنشر الحكم أو بلصقه، فإن المؤسسة المخالفة هي التي تتحمل تكاليف هذه العملية.

لكن قد تثبت وقائع القضية التي ينظرها القاضي أن المؤسسة المخالفة لم ترتدع من العقوبات المفروضة عليها، سواء الأصلية أو التكميلية، وارتكبت مرة أخرى وفي فترة تقل عن السنة مخالفة جديدة من المخالفة المنصوص عليها في قانون 02/04 وفي هذه الحالة منح المشرع للقاضي سلطة منع المؤسسة المخالفة من ممارسة النشاط أو الشطب من السجل التجاري.

III) المنـــع من ممارســـة النشاط أو الشطـــب من السجـــل التجـــاري.

اشترط المشرع حتى يتسنى للقاضي توقيع عقوبة المنع من ممارسة النشاط التجاري سواء بصفة مؤقتة أو دائمة، أن تكون المؤسسة في حالة عود.

ويخضع تحديد مدة منع المؤسسة من ممارسة نشاطها التجاري إلى السلطة التقديرية لقاضي الموضوع، وذلك بالنظر إلى درجة الخلل الذي لحق بالسوق والمعاملات التجارية من جراء مخالفة أحكام القانون، هذه المدة تبلغ أقصاها في حالة إصدار القاضي لحكم يتضمن عقوبة شطب المؤسسة من السجل التجاري، ليتم بذلك وضع حد لحياتها التجارية وبالتالي إخراجها من السوق.

ولم يكتف المشرع من مضاعفة عقوبة المؤسسة المخالفة إذا وجدت في حالة عود، ولا بمنعها من ممارسة نشاطها بصفة مؤقتة أو دائمة وإنما خول للقاضي إمكانية إضافة إلى جميع هذه العقوبات عقوبة الحبس، والتي حددت مدتها في المادة 4/48 من قانون 02/04 ما بين ثلاثة (3) أشهر وسنة (1) واحدة.

مثل هذا الأمر، من شأنه أن يضمن احترام القواعد القانونية وبالتالي المحافظة على استقرار المعاملات التجارية.

غير أن متابعة المؤسسة من قبل الجهات القضائية بسبب ارتكابها لجرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، يبقى متوقفا على إحالة المحاضر المستوفاة لكامل الشروط القانونية من طرف الإدارة على وكيل الجمهورية، لأن معالجة هذه الأخيرة لملف المخالفة بنفسها من خلال استعمالها لرخصة المصالحة التي منحها إياها القانون مع المؤسسة المخالفة يقضي على كل ما يبرر المتابعة الجزائية.

ولكن متى يمكن للإدارة أن تتصالح مع المؤسسة المخالفة؟، هذا ما سنبينه من خلال المطلب الثاني:

المطلب الثاني: إمكانيـــة المصالحـــة في جرائـــم البيـــع.

لقد أدخل التصالح في الجرائم الاقتصادية واتسع نطاقه إلى درجة أنه أصبح من الوسائل الأساسية في قانون العقوبات الاقتصادي الحديث نظر الدورة الفعال في احترام القوانين لما يتميز به من خصيصة عينية. [1]

وبما أنه لا مصالحة إلا بنص القانون، فإن القانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية كغيره من القوانين الاقتصادية الأخرى- كقانون الصرف والجمارك مثلا – لم يخلو من نص على إمكانية اللجوء إلى المصالحة، و قد تم ذلك بموجب المادة 60 منه التي جاء فيها: « تخضع مخالفات أحكام هذا القانون لاختصاص الجهات القضائية.

غير أنه، يمكن المدير الولائي المكلف بالتجارة أن يقبل من الأعوان الاقتصاديين المخالفين بمصالحة، إذا كانت المخالفة المعاينة في حدود غرامة تقل أو تساوي مليون دينار (1.000.000 دج) استنادا إلى المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين.

---

[1] **د. محمود محمود مصطفى**، المرجع السابق، ص219،218.

وفي حالـــة ما إذا كانت المخالفة المسجلـــة في حدود غرامـــة تفوق مليون دينار (1.000.000دج) وتقل عن ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج)، يمكن الوزير المكلف بالتجارة أن يقبل من الأعوان الاقتصاديين المخالفين بمصالحة، استنادا إلى المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين والمرسل من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة.

عندما تكون المخالفة المسجلة في حدود غرامة تفوق ثلاثة ملاين دينار (3.000.000 دج)، فإن المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين يرسل مباشرة من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعات القضائية».

وإذا كانت المصالحة بصورة عامة لا تكون إلاّ في جرائم البيع التي يعود فيها الاختصاص للعدالة دون غيرها، فإنه في مقابل ذلك قد منح المشرع لمجلس المنافسة بموجب المادة 60 من الأمر 03/03 إمكانية القيام تسوية ودية [1] مع المؤسسة المخالفة التي ليست في حالة عود، بحيث ينتج عن هذه التسوية تخفيض مبلغ الغرامة أو عدم الحكم بها نهائيا شريطة أن.

- تعترف المؤسسة بالمخالفة المنسوبة لها أثناء التحقيق في القضية.
- تقديم كل التسهيلات والمساعدات من أجل إتمام إجراءات التحقيق في أسرع وقت ممكن.
- التعهد بعدم ارتكاب المخالفات المتعلقة بتطبيق أحكام هذا الأمر.

ومن تم فإن المؤسسة المرتكبة لجرائم البيع المخلة بحرية المنافسة بإمكانها أن تسوي وضعيتها وديا مع مجلس المنافسة إذا التزمت بالشروط المبينة قانونا مما يجنبها توقيع العقاب عليها.

وإذا كانت التسوية الودية التي يجريها مجلس المنافسة مع المؤسسة المخالفة يتوقف تحققها على توافر هذه الشروط وتترتب عنها النتائج سالفة الذكر، فما هي الشروط الواجب توافرها لانعقاد المصالحة التي تجريها الإدارة مع المؤسسة المخالفة؟ وما هي الآثار المترتبة عن انعقادها؟ هذا ما سنتعرض له في فرعين متتاليين.

---

[1] لم يكن مجلس المنافسة يتمتع بصلاحية إجراء تسوية ودية مع المؤسسة المخالفة فـــي ظـــل الأمـــر 06/95 المتعلق بالمنافسة.

الفرع الأول: شــــروط قيـــام المصالحـــة.

كما سبق الإشارة إليه، فالمصالحة هي اتفاق بين الإدارة والمؤسسة المخالفة، ذلك أنها ليست حق لأي منهما، فلا تملك الإدارة أن تفرضها على المتهم بقرار منها، كما أنها غير ملزمة بقبولها إذا طلبها مرتكب المخالفة، لذا فقبولها أو رفضها يكون على أساس ما تقتضيه مصلحة كل منهما.

وحتى تكون المصالحة التي تتم بين المؤسسة المخالفة والإدارة صحيحة، منتجة لآثارها، فيجب أن تتوفر جملة من الشروط، هذه الشروط منها ما يتعلق بأطراف المصالحة، ومنها ما يتعلق بمضمون الصلح.

الفقرة الأولى: الشـــروط المتعلقـــة بطرفـــي المصالحـــة.

ينبغي أن تكون الإدارة المعنية بالمصالحة ممثلة بشخص مختص قانونا لإجرائها ومؤهل لهذا الغرض، كما يجب أن يتمتع الشخص المتصالح مع الإدارة بالأهلية اللازمة لعقد الصلح.

أولا: الإدارة.

خول القانون للإدارة إمكانية إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة، غير أن هذا التصالح لا يكون صحيحا إلاّ إذا تم من طرف ممثل الإدارة (الموظف) المختص قانونا، ذلك أن صحة المصالحة مشروطة بمدى اختصاص هذا الأخير.

ونظرا لطابع الاستثنائي الذي تكتسبه المصالحة، ولقوتها غير المألوفة، فإن الترخيص يكون صحيحا بمقتضى نص تشريعي، وتكون السلطات المختصة بإجرائها معينة تعيينا دقيقا وفق تدرج رتبهم، وتبعا لذلك تكون سلطة التصالح مسندة بصورة ضيقة لموظفين معينين، ويكون اختصاصهم تدرجيا ومحددا بحسب أهمية القضية وجسامة المخالفة المرتكبة. [1]

فمن هم هؤلاء الموظفون؟ وما هي حدود اختصاص كل منهم؟

لقد خول المشرع في نص المادة 60 من قانون 02/04 صلاحية إجراء المصالحة إلى موظفين إثنين لا ثالث لهما، هذان الموظفان هما:

---

[1] **د. أحسن بوسقيعة**، المصالحة في المواد الجزائية بوجه عام والمادة الجمركية بوجه خاص، الطبعة الأولى، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر 2001، ص115.

I) المدير الولائي المكلف بالتجارة، وتعود له صلاحية إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة إذا كانت قيمة غرامة الصلح المبينة في المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين أقل أو تساوي مليون دينار (1.000.000 دج).

II) الوزير المكلف بالتجارة، والذي يعود له الاختصاص في إجراء الصلح إذا كانت قيمة غرامة المخالفة المسجلة تفوق مليون دينار(1.000.000دج) وتقل عن ثلاثة ملايين دينار (3.000.000دج)، وهذا استنادا إلى المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين والمرسل من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة.

ومنه نجد أن المشرع قد رسم حدود اختصاص كل موظف، مما ينتج عنه بطلان المصالحة التي يجريها أي موظف تجاوز حدود سلطته أو تلك التي يجريها موظف غير مختص.

هذه القيمة التي يحدد على أساسها اختصاص موظفي الإدارة، نجد أنها قد تضاعفت بصدور قانون 02/04، فبينما كان مدير المنافسة (المدير الولائي المكلف بالتجارة) في ظل الأمر 06/95 يختص بإجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة إذا كانت قيمة الغرامة تتراوح ما بين 5.000 دج و 300.000 دج، فإن الوزير المكلف بالتجارة كانت تعود له صلاحية التصالح مع المؤسسة المخالفة إذا كانت الغرامة المقرر للمخالفة تزيد عن 300.000 دج وتقل عن 500.000 دج.[(1)]

ومنه نجد أن توسيع صلاحيات موظفي الإدارة في القانون الجديد، ورفع قيمة الحد الأقصى لغرامة المخالفة التي يجوز التصالح بشأنها، إن دل على شيء فإنما يدل على إدراك المشرع مدى جدوى المصالحة في تنمية مداخيل الخزانة العمومية، وأن المتابعة القضائية بطول إجراءاتها قد لا تحقق الهدف الذي تحققه المصالحة.

وإذا كان قانون 02/04 قد حدّد موظفي الإدارة المؤهلين للتصالح مع المؤسسة المخالفة، فهل حدد أيضا الأهلية اللازمة الشخص المرخص له بالتصالح مع الإدارة أم ترك ذلك للقواعد العامة؟

---

(1) إرجع إلى المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 335/95 المؤرخ في 25 أكتوبر 1995، والمتعلق بتطبيق غرامة المصالحة، الجريدة الرسمية العدد 64 ص24.

ثانيا: الشخص المرخص له بالتصالح مع الإدارة.

يحق لكل من ارتكب مخالفة من المخالفات المنصوص عليها في القانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية ومن بينها جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية أن يجري مصالحة مع الإدارة.

هذا الطرف المتصالح مع الإدارة، ومهما تكن طبيعته القانونية سواء كان شخص طبيعي أو معنوي، يشترط فيه القانون أن يكون متمتعا بالأهلية الكاملة لإجراء المصالحة، فما هي إذن الأهلية الواجب توافرها في هذا الطرف؟

I) الشخـــص الطبيعـــي.

إذا كان مرتكب المخالفة شخصا طبيعيا، فيشترط فيه أن يتمتع بالأهلية المطلوبة لمباشرة حقوقه المدنية، ولذا فيجب أن يكون بالغا، متمتعا بقواه العقلية وغير محجور عليه.

ويكون الشخص بالغا حسب القانون المدني إذا بلغ 19 سنة،[(1)] في حين يكون بالغا في نظر القانون الجزائي بتمام 18 سنة و تكون العبرة في تحديد سن الرشد بيوم ارتكاب الجريمة. [(2)]

ولكن السؤال الذي يثور، ما هي السن التي تؤخذ بعين الاعتبار عند إجراء المصالحة؟

إن الإجابة على هذا السؤال تقتضي تحديد الطبيعة القانونية لبدل المصالحة، هل هو تعويض؟ أم جزاء؟ حسب بعض الفقهاء، فإن المصالحة في الجرائم الجزائية بوجه عام جزاء إداريا، [(3)] ومن ثم يجوز إجراء المصالحة في جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية لمن بلغ سن الثامنة عشر (18)، وذلك لأن المصالحة وثيقة الصلة بالمادة الجزائية، سواء من حيث مصدرها (ارتكاب جريمة) أو من حيث مرماها (انقضاء الدعوى العمومية). [(4)]

---

(1) تنص المادة 40 من القانون المدني أنه: « كل شخص بلغ سن الرشد متمتعا بقـــواه العقليـــة، ولـــم يحجر عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية.
وسن الرشد تسعة عشرة (19) سنة كاملة».

(2) تنص المادة 443 من قانون الإجراءات الجزائية على أنه: « تكون العبرة في تحديد ســـن الرشـــد الجزائي لسن المجرم يوم ارتكاب الجريمة».

(3) **د. أحسن بوسقيعة**، الـــوجيز فـــي القـــانون الجزائـــي الخـــاص، الجـــزء الثـــاني، دار هومـــة، الجزائر، 2004 ص205.

(4) **د. أحسن بوسقيعة**، المصالحة في المواد الجزائية بوجه عام وفي المادة الجمركية بوجـــه خـــاص، المرجع السابق، ص142.

أما إذا كان مرتكب إحدى جرائم البيع قاصرا، أي بلغ سن الثالثة عشر ولم يكمل الثامنة عشر، فإن وليه أو وصية أو المقدم يحل محله في التصالح مع الإدارة، لكن القانون يفرض على من حل محله استئذان القاضي.

ومنه، فإذا كان مرتكب المخالفة قاصرا ولم يبلغ سن 18 سنة فيجوز له التصالح عن الطريق المسؤول المدني.[(1)]

هذا فيما يتعلق بالأهلية الواجب توافرها في الشخص الطبيعي، فماذا عن الشخص المعنوي، هل يجوز له التصالح مع الإدارة أم لا؟

II) الشخـــص المعنـــوي.

قد يكون الشخص المعنوي مؤسسة اقتصادية عامة أو خاصة.

يسهر المدير المسؤول، سواء كان منتخبا من بين أعضاء مجلس الإدارة أو تم اختياره من خارج الشركاء على تسيير شؤون الشخص المعنوي، وبهذه الصفة يعد المسير وكيلا قانونيا يحق له إجراء المصالحة باسم المؤسسة أو التفويض في إجرائها، على أن يعرض الأمر على مجلس الإدارة أو باقي الشركاء ما لم يكن قد سبق أن فوض في إجرائها خاصة إذا كان مدير مؤسسة اقتصادية خاصة.[(2)]

ومنه يمكن القول أنه يجوز للشخص المعنوي التصالح مع الإدارة بواسطة ممثله الشرعي.

[(1)] وفقا لأحكام قانون الأسرة، فإن الأب هو ولي الابن القاصر، يتصرف في أمواله تصـــرف الرجـــل الحريص، وعلى هذا الأساس يحق له أن يجري المصالحة ولكن القانون يفرض عليه في هـــذه الحالـــة استئذان القاضي.
تحل الأم محل الأب عند وفاته أو انتهاء وظيفته لسبب من الأسباب كالعجز، والحجر وإسقاط الولايـــة، والوالدة نفس الصلاحيات في إجراء المصالحة بعد استئذان القاضي.
وإذا لم يكن القاصر أم أو إذا أثبث عدم أهليتها لذلك يجوز للأب أو الجد تعين وصي له.
وإذا لم يكن القاصر ولي أو وصي تعين المحكمة مقدما بناء على طلب أحد أقاربه أو ممن له مصـــلحة أو من النيابة العامة ويكون للمقدم نفس سلطة الولي في التصرف في أموال القاصر مـــع مراعـــاة إذن القاضي بالنسبة لإجراء المصالحة.
راجع في هذا المعنى المواد 87، 88، 99 من قانون الأسرة رقم 11/84 المؤرخ في 9 يونيو 1984.

[(2)] **د. أحسن بوسقيعة**، المصالحة في المواد الجزائية بوحه عام وفي المادة الجمركية بوجـــه خـــاص المرجع السابق ص145.

ومن ثم، إذا توافرت هذه الشروط، فإن المصالحة تكون صحيحة، منتجة لجميع آثارها، أما إذا تخلف أحدها فيجوز الطعن بالبطلان إما لعدم اختصاص ممثل الإدارة، أو لعدم أهلية الشخص المتصالح مع الإدارة، كما يمكن الطعن بالبطلان أيضا لوجود عيب من عيوب الرضا. (1)

ومنه إذا بطلت المصالحة، فإن آثارها تزول.

هذا فيما يتعلق بالشروط الواجب توافرها في طرفي المصالحة، ولكن ماذا عن الشروط المتعلقة بمضمون الصلح؟

الفقرة الثانية: الشـــروط المتعلقـــة بمضمـــون الصلـــح.

لا يمكن للإدارة أن تتصالح مع المؤسسة المخالفة إلاّ إذا نص القانون صراحة على ذلك. وقد تضمن القانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية وكغيره من النصوص التشريعية الاقتصادية النص على المصالحة، فبين من جهة الجرائم التي تجوز المصالحة فيها، ومن جهة أخرى بين الحد الأقصى لغرامة المصالحة الذي يمكن أن يكون محلا للتصالح.

أولا: الجرائـــم التي يجـــوز التصـــالح فيهـــا.

الأصل أن المصالحة جائزة في جميع المخالفات المنصوص عليها في قانون 02/04 ومن بينها جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، هذا ما تضمنه صلب المادة 60 من هذا القانون.

غير أنه وحسب المادة 62 من قانون 02/04، فإن المشرع قد منع الإدارة من إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة إذا كانت في حالة عود، ففي مثل هذه الحالة فإن الملف يرسل مباشرة من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعة القضائية.

ضف إلى ذلك، فإن عدم إتمام المؤسسة المخالفة لإجراءات القيد في السجل التجاري يقف حائلا بينها وبين التصالح مع الإدارة، حيث يحال الملف في هذه الحالة أيضا على وكيل

---

(1) إن الصلح هو عقد كبقية العقود الأخرى، فإنه يجب أن تتوافر فيه الأركان العامة للعقد، من رضـــا ومحل وسبب، ويجب أن يكون الرضا صحيحا خاليا من العيوب(الغلط، التدليس، الإكراه، الاستغلال).

الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعة القضائية، وهذا كجزاء لها على إغفالها لأهم التزام يقع على عاتق التجار.[1]

وإذا كان المشرع قد منح للإدارة إمكانية التصالح مع المؤسسة المخالفة مهما كانت جريمة البيع المرتكبة ما عدا إذا وجدت في إحدى الحالتين السابقتين، فما هو مقدار غرامة الصلح التي حددها القانون حتى يحفظ الملف ولا يحال على الجهات القضائية؟

ثانيا: مقــدار الغرامــة محــل الصلــح:

لقد بين القانون حدود اختصاص كل من المدير الولائي المكلف بالتجارة، وكذا وزير التجارة في إجراء المصالحة مع المؤسسة المخالفة وذلك تبعا لقيمة الغرامة المبينة في المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين.

كما بين أيضا في المادة 4/60 من قانون 02/04 الحد الأقصى للغرامة محل الصلح، حيث جاء في هذا النص القانوني أنه: « عندما تكون المخالفة المسجلة في حدود غرامة نفوق ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج) فإن المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين يرسل مباشرة من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعة القضائية».

ومن ثم، فحتى تستفيد المؤسسة المخالفة من المصالحة فيجب أن لا يتعدى مقدار الغرامة المحدد للمخالفة المرتكبة ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج)، أما إذا تجاوزت الغرامة هذا المقدار، فإن المؤسسة المخالفة ستتابع قضائيا لفقدانها إمكانية التصالح مع الإدارة.

وهذا خلافا لما كان ساريا في السابق، حيث كان لا يجوز للإدارة التصالح مع المؤسسة المخالفة إذا تجاوز مقدار الغرامة المحددة للمخالفة خمسمائة ألف دينار (500.000 دج).

مما سبق يمكن القول أن مضمون الصلح يجب أن يتعلق بجرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية المنصوص عليها في قانون 02/04 دون غيرها، شريطة أن لا تكون المؤسسة المخالفة في حالة عود أو أنها غير مقيدة في السجل التجاري، كما يجب أن لا تتجاوز قيمة غرامة الصلح المسجلة الحد الأقصى المحدد قانونا.

---

[1] إذا كان قانون 02/04 لم ينص على عدم إمكانية إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة إذا لم يتم قيدها في السجل التجاري، فإن هذا هو ما جرى العمل به في الحياة العملية، هذا ما أكده لنا المدير المسؤول عن المنازعات في المديرية الولائية لوزارة التجارة.

ولكن إذا كان الدافع للتصالح بالنسبة للإدارة هو حصولها على مبلغ مالي تضيفه للخزينة العمومية وبالتالي إلى أموال الدولة، وبالنسبة للمؤسسة المخالفة هو تخلصها من متابعة لا تعرف نتائجها، فما هي الإجراءات اللازمة حتى يتحقق هذا الهدف؟

الفرع الثاني: إجراءات المصالحـــة.

بعد القيام بعملية الرقابة وبعد وإجراء التحقيقات اللازمة التي تسمح للموظفين المؤهلين بتصنيف المخالفات المرتكبة وتقدير ما إذا كانت المخالفة يمكن إجراء مصالحة بشأنها أم لا وعند تحقق الشروط التي تسمح بإجراء المصالحة، يتم تحديد قيمة غرامة الصلح الواجب دفعها من طرف المؤسسة المخالفة إلى الخزينة العمومية حتى تتخلص من المتابعة القضائية.

وما تجدر الإشارة إليه في هذا المقام أن تحديد مقدار الغرامة لا يخضع لمعايير قانونية بحتة، وإنما يخضع للسلطة التقديرية للإدارة والتي غالبا ما تأخذ بعين الاعتبار نوع النشاط التجاري الذي تمارسه المؤسسة المخالفة (إستراد، إنتاج، بيع بالجملة، بيع بالتجزئة)، كما يراعى أيضا القيمة الإجمالية للمخالفة المرتكبة. [(1)]

ومن ثم يمكن القول أن الإدارة تتمتع بالحرية الكاملة في تحديد غرامة المصالحة.

بعد تحديد نوع المخالفة المرتكبة، وقيمة غرامة المصالحة من طرف الموظفين المؤهلين، يثبت هذا في محضر ويرسل إلى المدير الولائي المكلف بالتجارة.

فإذا قدرت قيمة غرامة المصالحة بمليون دينار(1.000.000دج) أو أقل، فإن المدير الولائي المكلف بالتجارة يحتفظ بالملف من أجل إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة.

أما إذا تم تقدير غرامة المصالحة بأكثر من مليون دينار(1.000.000دج) دون أن تتجاوز الثلاثة ملايين دينار (3.000.000دج) فإن المدير الولائي للتجارة يرسل الملف إلى الوزير المكلف بالتجارة، لأن القانون منحه دون غيره صلاحية إجراء المصالحة في هذه الحالة مع المؤسسة المخالفة.

لكن بما أن المصالحة ليست حقا لمرتكب جريمة البيع، ولا هي إجراء إلزامي بالنسبة للإدارة، وإنما هي مكنة جعلها المشرع في متناولهما، فإنه يتعين على المؤسسة المخالفة تقديم طلبا لإجرائها، كما يتعين على الإدارة إبداء موافقتها.

---

(1) إن معيار تحديد غرامة الصلح تم استخلاصها من تصريحات الموظف المسؤول علـــى المنازعـــات في المديرية الولائية لوزارة التجارة.

الفقرة الأولى: طلـــب المؤسســـة المخالفـــة.

تنص المادة 2/60 من قانون 02/04 على أنه: « غير أنه، يمكن المدير الولائي المكلف بالتجارة أن يقبل...».

كما جاء في الفقرة الثالثة من نفس المادة أنه: «... يمكن الوزير المكلف بالتجارة أن يقبل...».

يستشف من هذا النص القانوني وعلى وجه الخصوص من مصطلح «يقبل» أن المؤسسة المخالفة وبعد تسلمها لمحضر المخالفة يتعين عليها إذا أرادت أن تتصالح مع الإدارة أن تقدم طلبا إلى الجهة المختصة، وذلك تبعا لمقدار غرامة الصلح المحدد من طرف الموظفين المؤهلين.

فضلا عن ذلك، فقد منح القانون للمؤسسة المخالفة بموجب المادة 61 من قانون 02/04 الحق في معارضة غرامة المصالحة في أجل ثمانية أيام إبتداء من تاريخ تسلمها لمحضر المخالفة، على أن ترفع المعارضة إلى المدير الولائي المكلف بالتجارة أو إلى الوزير المكلف بالتجارة.

- يمكن للإدارة الممثلة في المدير الولائي المكلف بالتجارة أو في الوزير المكلف بالتجارة أن تعدل مبلغ غرامة المصالحة المقترحة من طرف الموظفين المؤهلين الذين حرروا محضر المخالفة، وهذا في حدود العقوبات المنصوص عليها في هذا القانون.
- فإذا وافقت المؤسسة المخالفة على غرامة الصلح، تكون بذلك قد قبلت إجراء المصالحة مما يجعلها تستفيد من تخفيض قدره 20% من مبلغ الغرامة المحتسبة.
- وفي هذه الحالة يجب عليها دفع مبلغ الغرامة في أجل خمسة وأربعين (45) يوما إبتداء من تاريخ الموافقة على المصالحة.

وبدفعها غرامة المصالحة تتوقف المتابعة القضائية.

أما إذا لم تدفع المؤسسة المرتكبة لإحدى جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية مبلغ الغرامة في الأجل المحدد، فإن ملف المخالفة يرسل إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعة الجزائية.

والملاحظ أن المشرع قد مكن المؤسسة المخالفة بموجب قانون 02/04 من معارضة غرامة المصالحة، وهذا ما لم يكن بوسعها فعله في ظل القانون السابق، حيث كانت المؤسسة إذا

أرادت التصالح مع الإدارة يجب عليها الموافقة على غرامة المصالحة المحددة كما هي، دون أن يحق لها طلب تعديلها. [1]

هذا الإجراء الجديد من شأنه أن يخلق نوعا من التوازن بين طرفي المصالحة.

ولكن هل موافقة المؤسسة المخالفة على التصالح مع الإدارة ينتج عنه بالضرورة موافقة هذه الأخيرة على التصالح معها؟.

الفقرة الثانية: موافقـــة الإدارة.

إن موافقة المؤسسة المخالفة على التصالح مع الإدارة إذا ما رأت أن هذا التصالح سيعود عليها بالفائدة لا يترتب عليه بالضرورة موافقة الإدارة على التصالح معها، بحيث منح القانون لهذه الأخيرة الحرية الكاملة في قبول إجراء مصالحة مع المؤسسة المخالفة أو رفض إجرائها، بل أنه بإمكانها حتى عدم الردّ على طلب المؤسسة المخالفة ولعل هذا ما يفسر إصدار الوزير المكلف بالتجارة في العشرية السابقة لتعليمة وزارية مفادها أن كل المخالفات التي تعود صلاحية إجراء المصالحة فيها إلى الوزير المكلف بالتجارة ترسل ملفاتها مباشرة من طرف مدير المنافسة (المدير الولائي المكلف بالتجارة) إلى وكيل الجمهورية لمختص إقليميا قصد المتابعة القضائية. [2]

وتعبير الإدارة عن إرادتها بالقبول أو الرفض لا يتعلق بالتصالح مع المؤسسة المخالفة فحسب، وإنما يخص أيضا طلب تعديل غرامة الصلح، حيث يجوز لها أيضا أن تقبل تعديل الغرامة أو ترفض ذلك.

ومنه فإن الصلح لا ينعقد إلاّ إذا اتفق الطرفان (الإدارة والمؤسسة المخالفة)، فإذا تم التصالح فإن هذا من شأنه أن يرتب منفعة لهما.

---

[1] إن رضا المؤسسة المخالفة على إجراء مصالحة مع الإدارة لا يعدوا أن يكون شكليا، و هو ما حــدا ببعض الفقهاء إلى تصنيف الصلح ضمن عقود الإذعان، ويعزى ذلك إلى أسباب عديدة لعل أهمها عــدم تكافؤ موازين القوى بين طرفي العقد مما يؤدي بالضرورة إلى خضوع الطرف الضــعيف (المؤسســة المخالفة) والمهدد بمتابعة جزائية يجهل نتائجها إلى ما تمليه عليــه الإدارة مــن شــروط لا تســتطيع مناقشتها ولا إجبار الإدارة على تعديلها.

راجع أ.**عمار خبابي**، المرجع السابق ص87.

[2] إذا كان المدير المسؤول عن المنازعات قد صرح بوجود هذه التعليمة الوزارية، فللأسف فقد رفــض تسليمها لنا واكتفى بسرد مضمونها وهذا بحجة السر المهني.

حيث تتخلص المؤسسة المخالفة من متابعة قضائية من شأنها أن تعطل مصالحها، كما تتجنب من جهة صدور حكما قضائيا ضدها قد يتضمن عقوبات مالية أكبر من قيمة غرامة المصالحة، ومن جهة أخرى قد يسيء لسمعتها.

في حين تضمن الإدارة حصولها على أموال تنمي بها مداخيل الخزانة العمومية.

ولكن في حالة إتفاق الطرفان على إجراء المصالحة، فما هي الآثار المترتبة على ذلك؟ هذا ما سنبينه في الفرع الثالث.

الفرع الثالث: آثـــار انعقــــاد المصالحـــة.

لا تنتج المصالحة آثارها إلاّ إذا كانت صحيحة، فإذا تمت وفقا للشروط التي يتطلبها القانون، فإنه يترتب عليها آثار بالنسبة لطرفيها وبالنسبة للغير أيضا.

الفقرة الأولى: آثـــار المصالحـــة بالنسبـــة لطرفيـــها.

إن أهم ما يترتب على المصالحة الجزائية من آثار بالنسبة لطرفيها هو حسم النزاع، ويترتب على ذلك نتيجتين أساسيتين، إنقضاء الدعوى العمومية، وتثبيت ما اعترف به كل من المتصالحين للآخر من حقوق.

أولا: إنقضـــاء الدعـــوى العموميـــة.

تنص المادة 5/61 من قانون 02/04 على أنه: « تنهي المصالحة المتابعات القضائية».

ومنه نجد أن القانون نص صراحة على انقضاء الدعوى العمومية بالمصالحة. والمصالحة حسب القوانين الجزائية تؤدي إلى انقضاء الدعوى العمومية، سواء تمت قبل المتابعة القضائية أو بعدها أو حتى بعد صدور حكم قضائي ما لم يحز على قوة الشيء المقضي.

- فإذا تمت المصالحة قبل إحالة الملف على وكيل الجمهورية، يحفظ الملف على مستوى الإدارة المعنية.
- أما إذا حصلت المصالحة بعد إرسال الملف إلى وكيل الجمهورية، فالأمر يختلف حسب المرحلة التي وصلت إليها الإجراءات.
- فإذا كانت القضية على مستوى النيابة ولم يتخذ بشأنها أي إجراء تتوقف الدعوى العمومية بانعقاد المصالحة فيحفظ الملف على مستوى النيابة، أما إذا كانت النيابة قد تصرفت في الملف فحركت الدعوى العمومية إما برفع القضية إلى التحقيق أو بإحالتها

إلى المحكمة، ففي هذه الحالة يتحول اختصاص اتخاذ التدبير المناسب إلى هاتين الجهتين.

- إذا كانت القضية أمام قاضي التحقيق أو غرفة الاتهام تصدر الجهة المختصة أمرا أو قرارا بأن لا وجه للمتابعة بسبب إنعقاد المصالحة، وإذا كان المتهم رهن الحبس الاحتياطي يخلى سبيله بمجرد إنعقاد المصالحة.
- أما إذا كانت القضية أمام جهات الحكم فيتعين عليها التصريح بإتقضاء الدعوى العمومية بسبب المصالحة.

ومما تجدر الإشارة إليه، « أن القضاة غير متفقين على الصيغة التي يجب أن يكون عليها منطوق الحكم أو القرار، فمنهم من يفضل الحكم بانقضاء الدعوى العمومية بسبب المصالحة، ومنهم من يحكم بالبراءة بسبب المصالحة، وقد تدخلت المحكمة العليا لحسم الموقف، فقضت بأن المصالحة تؤدي إلى انقضاء الدعوى العمومية وليس البراءة».[1]

غير أنه إذا كانت القوانين الجزائية التي تحيز المصالحة تتفق في حصر آثارها في مرحلة ما قبل صدور حكم قضائي نهائي، [2] فإن القانون المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية ومن قبله قانون المنافسة (الأمر 06/95) قد حصر المصالحة في الفترة ما قبل إرسال محضر إثبات المخالفة إلى وكيل الجمهورية.

وعليه فبمجرد مرور 45 يوما المحددة لدفع غرامة المصالحة، تفقد المؤسسة المرتكبة لإحدى جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية إمكانية التصالح مع الإدارة نظرا لإحالة ملف المخالفة على وكيل الجمهورية.

غير أن مثل هذا الأمر، من شأنه أن يحرم المؤسسة المخالفة من فرصة عدم صدور عقوبة قضائية ضدها هذا من جهة، ومن جهة ثانية فإنه يفوت الفرصة على الإدارة لتحصيل في فترة وجيزة أموال معتبرة تعود بالفائدة على الدولة، فضلا على أن إرسال الملف إلى وكيل الجمهورية من شأنه أن يزيد من أعباء القضاء.

---

(1) **د. أحسن بوسقيعة،** الوجيز في القانون الجزائي الخاص، المرجع السابق ص207.

(2) لقد خرج قانون الجمارك عن قاعدة أن أثر المصالحة تنحصر في مرحلة ما قبل صدور حكم قضائي نهائي، حيث أجازت المادة 8/265 من قانون رقم 10/98. المصالحة بعد صدور حكم قضائي نهائي.

لذا فإنه يتعين على المشرع التدخل ليبين المرحلة التي تنحصر فيها آثار المصالحة، حتى يضع حد التفسير الإدارة للنصوص القانونية كيفما شاءت.

وإذا كانت المصالحة تترتب عنها انقضاء الدعوى العمومية، فإنه أيضا ينتج عنها تثبيت الحقوق المعترف بها من قبل أحد طرفي المصالحة للآخر، فما المقصود بهذا الأثر؟

ثانيا: أثـــر التثبيـــت.

تؤدي المصالحة الجزائية إلى تثبيت الحقوق سواء تلك التي اعترفت بها المؤسسة المخالفة للإدارة، أو تلك التي اعترفت بها الإدارة للمؤسسة المخالفة، وغالبا ما يكون أثر تثبيت الحقوق مقصور على الإدارة ذلك أن آثار المصالحة بالنسبة للإدارة تتمثل أساسا في الحصول على غرامة المصالحة التي تم الإتفاق عليها، وحينئذ تنتقل ملكيتها إلى الإدارة بالتسلم فيتحقق بذلك الأثر الناقل للمصالحة. [(1)]

و لم يحدد المشرع مقابل الصلح في نص القانون ولكنه ترك للإدارة كامل السلطة في تحديد هذا المبلغ، إذا اكتفى بوضع الحدين الأدنى والأقصى المقررين كجزاء للمخالفة المرتكبة. وعلى كل فإن ملكية غرامة المصالحة تنتقل إلى الخزينة العمومية.

هذا فيما يتعلق بالآثار المترتبة عن المصالحة بالنسبة لطرفيها، ولكن هل تنحصر هذه الآثار في طرفيها أم تنصرف إلى الغير؟

الفقرة الثانية: آثـــار المصالحـــة بالنسبـــة للغيـــر.

حسب القواعد العامة فإن آثار المصالحة لا تنصرف إلى غير عاقديها، فهل تنطبق هذه القاعدة أيضا على المصالحة في المسائل الجزائية بحيث لا ينتفع الغير بها ولا يضار الغير منها؟

أولا: لا ينتفـــع الغير بالمصالحـــة.

كأصل عام، فإن التشريعات الجزائية تحصر آثار المصالحة في المؤسسة المتصالحة مع الإدارة بحيث لا تنصرف هذه الآثار للغير والذي يقصد به الفاعلون الآخرون والشركاء. [(2)]

[(1)] **د. أحسن بوسقيعة،** المصالحة في المواد الجزائية بوجه عام وفي المادة الجمركية بوجـه خـاص، المرجع السابق، ص197.

[(2)] بما أن المصالحة عقد فإن نص المادة 113 من القانون المدني تقضي بأنه: « لا يرتب العقد التزاما في ذمة الغير، ولكن يجوز أن يكسبه حقا».
كما أن القانون الجزائي يقوم أساسا على شخصية العقوبة.

ولذا فإن المصالحة التي تتم مع إحدى المؤسسات المخالفة لا تقف حائلا أمام متابعة مؤسسة أخرى ساهمت أو شاركت مع الأولى في ارتكاب المخالفة.

ومن تم فإن المصالحة في المسائل الجزائية بوجه عام تنحصر آثارها بالنسبة لانقضاء الدعوى العمومية في المؤسسة المتصالحة مع الإدارة دون غيرها.

وإذا كان الغير لا ينتفع بالمصالحة، فهل يلحقه ضرار من إجرائها؟.

ثانيا: لا يضـــار الغير من المصالحـــة.

إذا كان الغير لا ينتفع بالمصالحة فإنه في ذات الوقت لا يلحقه ضررا من إجرائها، حيث أن آثار المصالحة مقصورة على طرفيها.

وبالتالي فإذا تصالحت إحدى المؤسسات مع الإدارة، فإن شركاءها لا يلتزمون بما يترتب عن تلك المصالحة من آثار في ذمة المؤسسة التي أبرمتها، حيث لا يجوز للإدارة الرجوع على أي منهم عند إخلال المؤسسة المتصالحة بالتزاماتها. كما أنه لا يمكن للإدارة أن تحتج باعتراف المؤسسة التي تصالحت معها بارتكابها المخالفة المنسوبة إليها لإثبات تورط شركائها، فمن حق هؤلاء نفي الجريمة عنهم بكل طرق الإثبات ولا يكون للضمانات التي قدمتها المؤسسة المتصالحة مع الإدارة أي أثر على باقي المؤسسات المخالفة. [1]

أما بالنسبة للمضرور من جريمة البيع المرتكبة فإن السؤال يثور حول، هل المصالحة تلزمه وبالتالي تسقط حقه في المطالبة بالتعويض أم لا؟

إن المؤسسة عند قيامها ببيع من البيوع غير الشرعية فإنها لا تلحق ضررا عاما بالسوق والاقتصاد فحسب والذي يتم جبره بدفع غرامة المصالحة في حالة اتفاقها مع الإدارة على التصالح، وإنما ينتج أيضا عن هذه البيوع ضررا خاصا يصيب الغير في مصلحته المشروعة.

وبما أن المتضرر ليس طرفا في المصالحة فإنها لا تلزمه و لا تسقط حقه في اللجوء إلى القضاء للمطالبة بتعويض الضرر الذي لحقه.

ونتيجة لهذا، فقد منحه المشرع الخيار بين اللجوء إلى القضاء المدني أو القضاء الجزائي وكان ذلك بموجب المادة 65 من الأمر 02/04 التي جاء فيها: « دون المساس بأحكام المادة 2 من قانون الإجراءات الجزائية، يمكن جمعيات حماية المستهلك، والجمعيات المهنية التي أنشئت

---

[1] **د. أحسن بوسقيعة**، الوجيز في القانون الجزائي الخاص، المرجع السابق، ص210.

طبقا للقانون، وكذلك كل شخص طبيعي أو معنوي ذي مصلحة، القيام برفع دعوى أمام العدالة ضد كل عون اقتصادي قام بمخالفة أحكام هذا القانون.

كما يمكنهم التأسيس كطرف مدني في الدعاوى للحصول على تعويض الضرر الذي لحقهم ».

ومنه، قد يسلك المتضرر من جرائم البيع المخلة بشرعية الممارسات التجارية الطريق الجزائي لكون القضاء الجزائي يملك سلطات واسعة للتثبت من وقوع الجريمة ونسبتها لفاعلها، إلاّ أنه قد يفاجئ في أي لحظة بانقضاء الدعوى العمومية مهما كانت المرحلة التي بلغتها – سواء كانت القضية ما تزال أمام النيابة أم أنها أصبحت أمام قاضي التحقيق أو أمام جهات الحكم – وذلك نتيجة لتصالح الإدارة مع المؤسسة المخالفة ومنه ما مآل الدعوى المدنية المرفوعة في آن واحد مع الدعوى العمومية لدى المحكمة الجزائية؟

إن إنقضاء الدعوى العمومية سيؤدي بالضرورة إلى انقضاء الدعوى المدنية تبعا لها، ومن ثم سحب الاختصاص من القاضي الجزائي، لذا فلا يكون أمام المتضرر سوى اللجوء إلى القضاء المدني للحصول على التعويض المناسب لجبر الضرر الذي لحقه بسبب جريمة البيع المرتكبة، بالرغم ما يتطلبه هذا الطريق من وقت طويل وإجراءات معقدة. ترهق كاهل الشخص المتضرر، ولعل ما يهون عليه هذا الأمر هو إيجاده في عقد الصلح سندا قويا لإثبات دعواه خاصة وأنه يتضمن إعتراف المؤسسة بارتكابها لجريمة البيع التي تم التصالح بشأنها مع الإدارة.

لذا كان من الأولى أن ينحصر أثر المصالحة في إنقضاء الدعوى العمومية ليبقى الفصل في الدعوى المدنية من اختصاص القاضي الجزائي لأنه يعد أكثر قدرة على الفصل في مسألة التعويض.

لكن إذا كان إنقضاء الدعوى المدنية تبعا لإنقضاء الدعوى العمومية يطرح هذا الإشكال على مستوى التشريعات الجزائية التي تجيز المصالحة، فإن مثل هذه المسألة لا تثار عند التطبيق العملي لنصوص قانون 02/04، لأنه وكما سبق الإشارة إليه أن تصالح الإدارة مع المؤسسة المخالفة لا يكون إلا في مرحلة ما قبل تحريك الدعوى العمومية، مما يجعل الطرف المتأسس مدنيا يحافظ على دعواه لزوال السبب الذي يهدد انقضاء الدعوى العمومية بعد تحريكها.

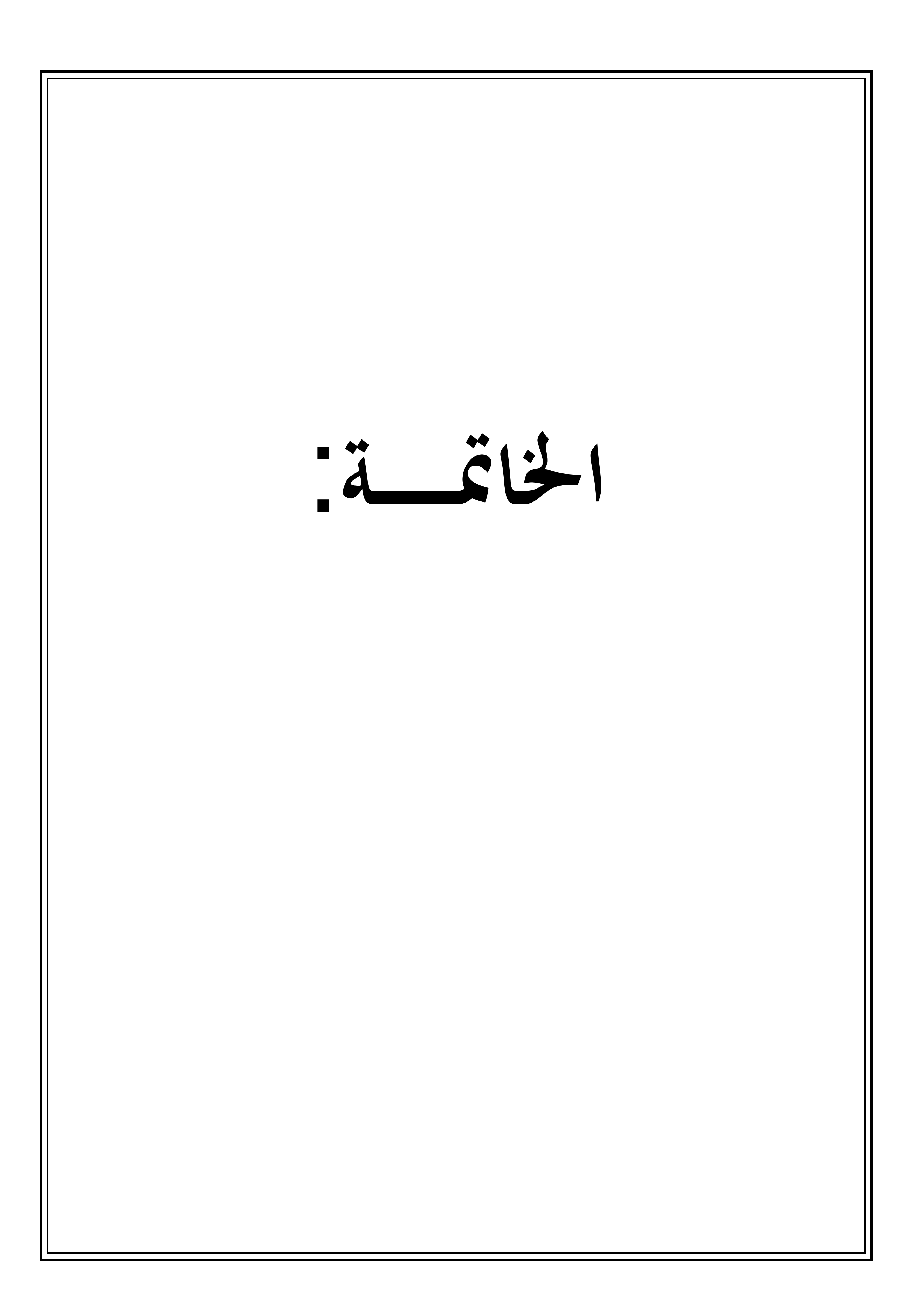
ومن ثم فإن تصالح الإدارة مع المؤسسة المرتكبة لإحدى جرائم البيع ينتج عنه حفظ ملف المخالفة على مستوى الإدارة، وبالتالي يكون أمام المتضرر من هذه الجريمة سوى اللجوء إلى القضاء المدني للمطالبة بتعويض الضرر الذي لحقه نتيجة لارتكاب المؤسسة لجريمة البيع محل المتابعة.

أما إذا لم يتم الاتفاق بين الإدارة والمؤسسة المخالفة على المصالحة وحول الملف إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعة الجزائية ففي هذه الحالة للمتضرر الخيار بين اللجوء إلى القضاء المدني أو القضاء الجزائي، ويعد هذا الأخير القضاء الأصلح له للمطالبة بتعويض الضرر الذي لحقه من جراء اقتراف المؤسسة لجريمة البيع محل المتابعة.

غير أنه وبالرغم من وجود نصوص قانونية تجرم البيوع غير الشرعية وتبين العقوبة الموقعة على المؤسسة المخالفة في حالة ارتكابها من جهة، ونصوص أخرى تجيز المصالحة فيها من جهة أخرى، إلاّ أن هذه النصوص تبقى حبرا على ورق، حيث أنه منذ صدور الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة وإلى غاية يومنا هذا لم يثبت معالجة أي قضية تتعلق بهذه البيوع من قبل الجهات القضائية أو من قبل الإدارة، بل وأكثر من هذا، حيث أن جهل الإدارة بجرائم البيع هذه جعلها تنفي حتى اختصاصها بإجراء المصالحة فيها، وهذا إن دلّ على شيء فإنما يدّل على أن الموظفين المؤهلين للقيام بالمعاينة والتحقيق لا يتمتعون بالثقافة القانونية اللازمة التي تسمح لهم بتأدية وظيفتهم على أكمل وجه، من أجل كشف البيوع غير الشرعية وإنما ينصب بحثهم في أغلب الأحيان على نوع معين من الجرائم، كجريمة عدم الفوترة مثلا.

ولذا وحتى تدخل المواد 16، 17، 18، 19، 20 من قانون 02/04 حيز التنفيذ، فإن جرائم البيع التي تتضمنها تبقى مجهولة مما يتيح للمؤسسات استغلال السوق أسوأ استغلال ما دام أن هذه الممارسات غير خاضعة لأي رقابة وهذا ما يفسر وجود فوضى عارمة على مستوى الأسواق.

من خلال ما سبق يمكن القول أن المشرع ومن خلال نصوص قانونية مختلفة (الأمر 03/03 وقانون 02/04) قد أقر جملة من العقوبات تسلطها أجهزة متعددة تعمل جنبا إلى جنب من أجل ضمان منافسة حرة وممارسات تجارية شرعية.



الخاتمـــة:

الخاتمـــة:

بعد الدراسة المفصلة لمخالفات البيع التي تضمنها قانوني المنافسة والممارسات التجارية، فقد خلصنا إلى النتائج التالية.

- إن القواعد الموضوعية الواردة بقانوني المنافسة والممارسات التجارية بصفة عامة، والقواعد المنظمة للبيوع المحظورة بصفة خاصة لم تكن وليدة تطورات اقتصادية وقانونية، ولم ينبثق من المجتمع وإنما فرضت عليه دون سابق إنذار ودون أن تهيء لها الأرضية اللازمة فقد استمدها المشرع من قوانين الدول الغربية وخاصة القانون الفرنسي المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، مما ترتب عليه عدم تماشي القانون مع الواقع الاقتصادي.
- بالرغم من إلغاء الأمر 06/95 المتعلق بالمنافسة نتيجة للنقائص التي تشوبه، وإعادة صياغة النصوص القانونية التي تم إدراجها في الأمر 03/03 المتعلق بالمنافسة في قانون 02/04 المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية بما فيها النصوص المتعلقة بجرائم البيع إلاّ أنه ما تزال هناك ثغرات قانونية وبعض النقائص التي لا بد من التفطن إليها عند الممارسة الميدانية.
- إن تناثر النصوص القانونية المنظمة لمخالفات البيع من شأنه أن يقف كحائل أمام تحقيقها بالكيفية التي تضمن النجاعة في حماية السوق.
- إن البيوع المخلة بحرية المنافسة نجدها مفصلة بأكثر دقة في القانون المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، هذا التداخل دليل على الطابع الاصطناعي للتمييز بين البيوع المخلة بحرية المنافسة والبيوع المخلة بشرعية الممارسات التجارية، ولذا فإن إدراج بعض البيوع في قانون المنافسة والبعض الآخر في القانون المحدّد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية والناتج عن إلغاء الأمر 06/95 من شأنه أن يعرقل عمل ذوي الاختصاص.

- نقص الثقافة التنافسية لدى المؤسسات الجزائرية و عدم وعي المستهلك بحقوقه سيؤثر سلبا على التوازن الاقتصادي.
- بالرغم من بروز مجلس المنافسة كمؤسسة قوية لترقية المنافسة، إلاّ أن أغلبية المؤسسات تجهل وجوده ومدى أهمية الدور الذي يلعبه من أجل ضمان احترام قواعد المنافسة، هذا ما يفسر قلة القضايا التنازعية، كما أن غياب الاتصال بين المجلس والمحيط الاقتصادي لم يسمح له بالتحكم في السوق.
- نقص الثقافة القانونية لدى أعوان الإدارة نتج عنه جهلهم بوجود مخالفات البيع الوارد ذكرها في قانوني المنافسة والممارسات التجارية الأمر الذي نتج عنه عدم قيامهم بالمهام المنوطة بهم على أكمل وجه.

وعليه فإننا نوصي بما يلي:

- محاولة المشرع تجميع النصوص القانونية وهذا لتسهيل عمل الجهات المعنية.
- قيام الجهاز القضائي بدوره وذلك بإصدار إجتهادات قضائية في الموضوع حتى يمكن التصدى للنقائص التي تشوب النصوص القانونية.
- إعداد النشرة الرسمية للمنافسة حتى يتمكن مجلس المنافسة من نشر قراراته، حيث أن عملية النشر ستعرف بهذه الهيئة الفتية مما يجعل المؤسسات على علم بالجهة التي يمكنها اللجوء إليها في حالة وجود نزاع يتعلق بالممارسات المخلة بحرية المنافسة.
- بما أن الجزائر اختارت نظام اقتصاد السوق، الذي يقوم على أساس منافسة حرة ونزيهة التي يرتبط وجودها ارتباطا جدليا مع تخفيض الأسعار فعلى المؤسسات الجزائرية الفتية أن تواكب التطورات الاقتصادية وتتهيأ لمزاحمة المؤسسات الأوروبية ذات الإمكانيات الهائلة والخبرة الواسعة.

المراجع:

قائمـــة المراجـــع المعتمـــدة

أولا: النصـــوص القانونيـــة.

I) النصوص القانونيـــة الوطنيـــة.

1) دستور 96.

2) القانون المدني الصادر بمقتضى الأمر رقم 58/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المعدل والمتمم.

3) القانون التجاري الصادر بمقتضى الأمر رقم 59/75 المؤرخ فـــي 26 ســـبتمبر 1975 المعدل والمتمم.

4) قانون الإجراءات المدنية الصادر بمقتضى الأمر رقم 154/66 المؤرخ في 8 يونيو 1966 المعدل والمتمم.

5) قانون الإجراءات الجزائية الصادر بمقتضى الأمر رقم 155/66 المؤرخ فـــي 8 يونيـــو 1966 المعدل والمتمم.

6) قانون العقوبات الصادر بمقتضى الأمر رقم 156/66 المؤرخ في 8 يونيو 1966 المعدل والمتمم.

7) قانون رقم 11/84 المؤرخ في9 يونيو سنة 1984 والمتضمن قانون الأسرة.

8) قانون رقم 12/89 المؤرخ في 5 يوليو 1989 يتعلق بالأسعار، الجريدة الرسمية العدد29.

9)قانون رقم 09/90 المؤرخ في 7 إبريل 1990 يتعلق بالولاية، الجريدة الرسمية العدد15.

10) قانون رقم 02/98 المؤرخ في 30 مايو 1998 يتعلق بالمحـــاكم الإداريـــة، الجريـــدة الرسمية العدد .

11) قانون رقم 02/04 المؤرخ في 23 يونيو 2004 يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، الجريدة الرسمية العدد29، الجريدة الرسمية العدد41.

12) الأمر رقم 06/95، المؤرخ في 25 يناير 1995 يتعلق بالمنافسة، الجريـــدة الرســـمية العدد9.

13) الأمر رقم 03/03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 يتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية العدد43.

14) المرسوم الرئاسي رقم 44/96 المؤرخ في 17 جانفي 1996، يحدد النظام الداخلي لمجلس المنافسة، الجريدة الرسمية العدد5.

15) المرسوم التنفيذي رقم 265/96 المؤرخ في 3 أوت 1996 المتضمن إنشاء سلك الحرس البلدي و تحديد مهامه وتنظيمه، الجريدة الرسمية العدد47.

16) المرسوم التنفيذي رقم 335/95 المؤرخ في 25 أكتوبر 1995 يتعلق بتطبيق غرامة المصالحة، الجريدة الرسمية العدد64.

17) المرسوم التنفيذي رقم 453/02 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002، يحدد صلاحيات وزير التجارة، الجريدة الرسمية العدد85.

18) المرسوم التنفيذي رقم 454/02 المؤرخ في 21 ديسمبر 2002، يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة التجارة، الجريدة الرسمية العدد85.

19) المرسوم التنفيذي رقم 409/03 المؤرخ في 5 نوفمبر 2003، المتضمن تنظيم المصالح الخارجية لوزارة التجارة وصلاحياتها وعملها، الجريدة الرسمية العدد68.

II) النصوص القانونيــة الأجنبيــة.

1) **القانون التونسي** رقم 42/95 المؤرخ في 4 أفريل 95 المعدل والمتمم لقانون 64/91 المتعلق بالمنافسة والأسعار.

2) **القانون الفرنسي** رقم 1243/86 المؤرخ في 1 ديسمبر 1986 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

3) **المرسوم الفرنسي** رقم 1309/86 الصادر في 29 ديسمبر 1986 والمحدد لشروط تطبيق الأمر 1243/86 الصادر في 1 ديسمبر 1986 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة.

ثانيا: المؤلفـــات.

I) باللغـــة العربيـــة

1) **د. أحسن بوسقيعة**، المنازعات الجمركية في ضوء الفقه واجتهاد القضاء والجديـد فـي قانون الجمارك، دار الحكمة للنشر والتوزيع، سوق هراس 1997م.

2) **د.أحسن بوسقيعة**، المصالحة في المواد الجزائية بوجه عام والمـادة الجمركيـة بوجـه خاص، الطبعة الأولى، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر 2001م.

3) **د.أحسن بوسقيعة**، الوجيز في القانون الجزائي الخاص، الجـزء الثـاني، دار هومـة، الجزائر، 2004م.

4) **د.أحسن بوسقيعة**، الوجيز في القانون الجزائي العام، الطبعة الثانية دارهومة، الجزائـر 2004م.

5) **د.سليمان عبد المنعم**، نظرية الجزاء الجنائي، المؤسسة الجامعيـة للدراسـات والنشـر والتوزيع، بيروت 1999.

6) **د.صلاح الشنواني**، الإدارة التسويقية الحديثة، دار الجامعات العربية، الإسكندرية 1977م.

7) **د.عبد الله سليمان**، شرح قانون العقوبات الجزائرية، الجزء الثاني، ديوان المطبوعـات الجامعية، الجزائر، 1998م.

8) **د. عبد الله أوهايبية**، شرح قانون الإجراءات الجزائية الجزائري، المؤسسـة الوطنيـة للكتاب، الجزائر، 2004م.

9) **د.عبد الحميد الشواربي**، جرائم الغش والتدليس، الطبعـة الثانيـة، منشـأة المعـارف، الإسكندرية 1996م.

10) **د.محمد الصغير بعلي**، الوجيز في المنازعات الإدارية، دار العلوم للنشـر والتوزيـع، عنابة 2002م.

11) **د.محمد فريد العريني، د.هاني دويدار**، قانون العمال، دار الجامعـة الجديـدة للنشـر، الإسكندرية 2002م.

12)د.**محمود محمود مصطفى**، الجرائم الاقتصادية في القانون المقارن الجزء الأول، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، 1979م.

13)د.**مسعود شيهوب**، المبادئ العامة للمنازعات الإدارية، الجزء الثالث، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999م.

14)أ.**مولاي مولاتي بغدادي**، الإجراءات الجزائية في التشريع الجزائري، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر 1992م.

15)د.**نادية فضيل**، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992م.

II) باللغة الفرنسية.

1) **Alffred Jauffret**, *Manuel de droit commercial*, 22[e] édition, Librairie général de droit et de jurisprudence, Paris 1995.
2) **Dominique Legeais**, *Droit commercial*, 11[e] édition, Dalloz, Paris 1997.
3) *Droit pratique de l'homme d'affaire*, ouvrage conçu par le barreau de Paris à l'usage des ses clients, Dalloz, Paris 1994.
4) **Françoise de Kewer Défossez**, *Droit commercial*, 7[e] édition, Montchrestin, Paris 2001.
5) **G.Ripert et R. Roblot**, *Traite de droit commercial*, Tome1, Volume1. 18[e] édition, Librairie générale de droit et de Jurisprudence, Paris 2001.
6) **Jack Bussy**, *Droit des affaires*, Presses de la fondation nationale des sciences politique et Dalloz, Paris 1998.
7) **Luc Bihl**, *Vente commerciales*, *Droit commercial*, Répertoire de Droit commercial 29 année, Tome7, Dalloz, Paris, 2001.
8) **Luc Paulet**, *Droit commercial*, Ellipses, Paris 2000.
9) **Maris Chantal Boutard Labardes et Guy Ganivet**, *Droit Français de la concurrence*, Librairie Générale de droit et de jurisprudence, Paris 1994.
10) **Michel Pédamon**, *Droit commercial*, Dalloz, Paris 1994.
11) **Yve Guyon**, *Droit des affaires* Tome1. 6[e] édition, Economica, Paris 1990.

ثالثا: المقـــالات.

1) **د. أحمد عبد الرحمن الملحم**، الاحتكار المحظور و محظورات الاحتكار في ظل نظرية المنافسة التجارية، مجلة القانون والاقتصاد، العدد 63. مركز القاهرة للطباعة والنشـــر، القاهرة 1996.

2) أ.**بولحية علي**، جهاز الرقابة ومهامه في حماية المستهلك، المجلـــة الجزائريـــة للعلـــوم القانونية والاقتصادية والسياسية، الجزء 39،الديوان الوطني للأشغال التربوية الجزائـــر، 2001.

3) أ. **على شنيور**، الاتفاقات الحصرية في قانون المنافسة، مجلة القضاء والتشريع العـــدد7 السنة 40، مركز الدراسات القانونية والقضائية، وزارة العدل تونس 1998.

4) أ.**عمار خبابي**، قانون المنافسة والسعار، مجلة القضاء والتشريع، العدد8 السنة 38، مركز الدراسات القانونية والقضائية وزارة العدل، تونس 1996.

5) أ. **محرز بوصيان**، نظام الأسعار والمنافسة في القانون عدد64 لسنة 1991، مجلة القضاء والتشريع، العدد7، السنة37، مركز الدراسات القانونية والقضائية، وزارة العدل، تونس 1995.

6) أ.**محمد الشريف كتو**، حماية المستهلك من الممارسات المنافية للمنافسة، مجلـــة الإدارة، الجزائر، العدد 1/23، 2001.

رابعا: الرسائـــل والأطروحـــات.

1) **أحسن بوسقيعة،** مخالفة تشريع الأسعار، رسالة ماجستير، لم يرد ذكر اســـم الجامعـــة، 1991.

2) **بليمان يمينة،** الغش في النوعية في القانون الجزائي المقارن، رسالة ماجستير، جامعـــة قسنطينة 2002.

3) **عليان مالك،** الدور الاستشاري لمجلس المنافسة (دراسة تطبيقية)، مذكرة ماجستير جامعة الجزائر، 2003.

4) **قابة صورية،** مجلس المنافسة، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001.

5) **قايد ياسين،** قانون المنافسة والأشخاص العمومية في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعـــة الجزائر، 2000.

خامسا: أعمـــال المجموعـــات.

1) **وزارة التجارة،** مشروع قانون المنافسة، مارس 2003.

الملاحـــق:

النصوص القانونيـــة

أولا: قانـــون رقم 02/04

المؤرخ في 5 جمادى الأولى عام 1425 الموافق 23 يونيو 2004

يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

ثانيا: الأمـــر رقم 03/03

المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافــق 19 يوليـــو 2003 يتعلق بالنافســـة.

أولا: قانون رقم 04-02 مؤرخ في 5 جمادى الأولى عام 1425 الموافق 23 يونيو سنة 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية.

إن رئيـــس الجمهوريـــة،

- بناء على الدستور، لاسيما المواد 119و 121 و122و 126 منه،
- وبمقتضى الأمر رقم 66-154 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الإجراءات المدنية، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 66-155 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الإجراءات الجزائية، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى المر رقم 66-156 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966و المتضمّن قانون العقوبات، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمّن القانون المدني، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرّخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمّن القانون التجاري، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 79-07 المؤرّخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979 والمتضمّن قانون الجمارك، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 89-02 المؤرّخ في أول رجب عام 1409 الموافق 7 فبراير سنة 1989 والمتعلّق بالقواعد العامة لحماية المستهلك،
- وبمقتضى القانون رقم 90-09 المؤرّخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بالولاية،

- وبمقتضى القانون رقم 90-11 المؤرّخ في 26 رمضان عام 1410 الموافق 21 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بعلاقات العمل، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 90-22 المؤرّخ في 27 محرم عام 1411 الموافق 18 غشت سنة 1990 والمتعلّق بالسجل التجاري، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 90-31 المؤرّخ في 17 جمادى الأولى عام 1411 الموافق 4 ديسمبر سنة 1990 والمتعلّق بالجمعيات،
- وبمقتضى القانون رقم 91-05 المؤرّخ في 30 جمادى الثانية عام 1411 الموافق 16 يناير سنة 1991 والمتضمّن تعميم استعمال اللغة العربية، المعدّل والمتمّم بالأمر رقم 96-30 المؤرّخ في 10 شعبان عام 1417 الموافق 21 ديسمبر سنة 1996،
- وبمقتضى الأمر رقم 96-02 المؤرّخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 والمتضمن تنظيم مهنة محافظ البيع بالمزايدة،
- وبمقتضى القانون رقم 02-11 المؤرّخ في 20 شوال عام 1423 الموافق 24 ديسمبر سنة 2002 والمتضمّن قانون المالية لسنة 2003، لاسيما المادتان 28و 56 منه،
- وبمقتضى القانون رقم 03-12 المؤرّخ في 29 شعبان عام 1424 الموافق 25 أكتوبر سنة 2003 والمتضمّن الموافقة على الأمر رقم 03-03 المؤرّخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالمنافسة،
- وبمقتضى القانون رقم 03-13 المؤرّخ في 29 شعبان عام 1424 الموافق 25 أكتوبر سنة 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها،
- وبمقتضى القانون رقم 03-18 المؤرخ في 9 رمضان عام 1424 الموافق 4 نوفمبر سنة 2003 والمتضمن الموافقة على الأمر رقم 03-06 المؤرّخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالعلامات،
- وبعد مصادقة البرلمان،

يصدر القانون الآتي نصه:

البـــاب الأول
أحكـــام عامـــة

المادّة الأولى: يهدف هذا القانون إلى تحديد قواعد ومبادئ شفافية ونزاهة الممارسات التجارية التي تقوم بين الأعوان الاقتصاديين وبين هؤلاء والمستهلكين، وكذا حماية المستهلك وإعلامه.

المادّة 2: يطبق هذا القانون على نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات التي يمارسها أي عون اقتصادي مهما كانت طبيعته القانونية.

المادّة 3: يقصد في مفهوم هذا القانون بما يأتي:

1- عون اقتصادي: كل منتج أو تاجر أو حرفي أو مقدم خدمات أيا كانت صفته القانونية، يمارس نشاطه في الإطار المهني العادي أو بقصد تحقيق الغاية التي تأسس من أجلها،

2- مستهلك: كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني سلعا قدمت للبيع أو يستفيد من خدمات عرضت ومجردة من كل طابع مهني،

3- إشهار: كل إعلان يهدف بصفة مباشرة أو غير مباشرة إلى ترويج بيع السلع أو الخدمات مهما كان المكان أو وسائل الاتصال المستعملة،

4- عقد: كل اتفاق أو اتفاقية تهدف إلى بيع سلعة أو تأدية خدمة، حرر مسبقا من احد أطراف الاتفاق مع إذعان الطرف الآخر بحيث لا يمكن هذا الخير إحداث تغيير حقيقي فيه،

يمكن أن ينجز العقد على شكل طلبية أو فاتورة أو سند ضمان أو جدول أو وصل تسليم أو سند أو أي وثيقة أخرى مهما كان شكلها أو سندها تتضمن الخصوصيات أو المراجع المطابقة لشروط البيع العامة المقررة سلفا،

5- شرط تعسفي: كل بند أو شرط بمفرده أو مشتركا مع بند واحد أو عدة بنود أو شروط أخرى من شأنه الإخلال الظاهر بالتوازن بين حقوق وواجبات أطراف العقد.

البـــاب الثاني
شفافيـــة الممارســـات التجاريـــة
الفصل الأول
الإعلام بالأسعار والتعريفات وشروط البيـــع

المادّة 4: يتولى البائع وجوبا إعلام الزبائن بأسعار وتعريفات السلع والخدمات، وبشروط البيع.

المادّة 5: يجب أن يكون إعلام المستهلك بأسعار وتعريفات السلع والخدمات عن طريق وضع علامات أو وسم أو معلقات أو بأية وسيلة أخرى مناسبة.

يجب أن تبين الأسعار والتعريفات بصفة مرئية ومقروءة.

يجب أن تعد أو توزن أو تكال السلع المعروضة للبيع سواء كانت بالوحدة أو بالوزن أو بالكيل أمام المشتري. وعندما تكون هذه السلع مغلفة ومعدودة أو موزونة أو مكيلة يجب وضع علامات على الغلاف تسمح بمعرفة الوزن أو الكمية أو عدد الأشياء المقابلة للسعر المعلن.

تحدد الكيفيات الخاصة المتعلقة بالإعلام حول الأسعار المطبقة في بعض قطاعات النشاط أو بعض السلع والخدمات المعينة عن طريق التنظيم.

المادّة 6: يجب أن توافق الأسعار أو التعريفات المعلنة المبلغ الإجمالي الذي يدفعه الزبون مقابل اقتناء سلعة أو الحصول على خدمة.

المادّة 7: يلزم البائع في العلاقات بين الأعوان الاقتصاديين، بإعلام الزبون بالأسعار والتعريفات عند طلبها.

ويكون هذا الإعلام بواسطة جداول الأسعار أو النشرات البيانية أو دليل الأسعار أو بأية وسيلة أخرى ملائمة مقبولة بصفة عامة في المهنة.

المادّة 8: يلزم البائع قبل اختتام عملية البيع بإخبار المستهلك بأية طريقة كانت وحسب طبيعة المنتوج، بالمعلومات النزيهة والصادقة المتعلقة بمميزات هذا المنتوج أو الخدمة وشروط البيع الممارس وكذا الحدود المتوقعة للمسؤولية التعاقدية لعملية البيع أو الخدمة.

المادّة 9: يجب أن تتضمن شروط البيع إجباريا في العلاقات بين الأعوان الاقتصاديين كيفيات الدفع، وعند الاقتضاء، الحسوم والتخفيضات والمسترجعات.

الفصل الثاني
الفوتـــرة

المادّة 10: يجب أن يكون كل بيع سلع، أو تأدية خدمات بين الأعوان الاقتصاديين مصحوبا بفاتورة.

يلزم البائع بتسليمها، ويلزم المشتري بطلبها منه، وتسلم عند البيع أو عند تأدية الخدمة.

يجب أن يكون البيع للمستهلك محل وصل صندوق أو سند يبرر هذه المعاملة، ويجب أن تسلم الفاتورة إذا طلبها الزبون.

المادّة 11: يقبل وصل التسليم بدل الفاتورة في المعاملات التجارية المتكررة و المنتظمة عند بيع منتوجات شهريا تكون مراجعها وصولات التسليم المعنية.

لايسمح باستعمال وصل التسليم إلا للأعوان الاقتصاديين المرخص لهم صراحة بواسطة مقرر من الإدارة المكلفة بالتجارة.

يجب أن تكون البضائع التي ليست محل معاملات تجارية، مصحوبة عند نقلها بسند تحويل يبرر تحركها.

المادّة 12: يجب أن تحرر الفاتورة ووصل التسليم و الفاتورة الإجمالية وكذا سند التحويل وفق الشروط والكيفيات التي تحدد عن طريق التنظيم.

المادّة 13: يجب أن يقدم العون الاقتصادي بصفته بائعا أو مشتريا الفاتورة للموظفين المؤهلين بموجب هذا القانون عند أول طلب لها، أو في أجل تحدده الإدارة المعنية.

البـــاب الثالث
نزاهـــة الممارســـات التجاريـــة
الفصل الأول

المادّة 14: يمنع على أي شخص ممارسة الأعمال التجارية دون اكتساب الصفة التي تحددها القوانين المعمول بها.

المادّة 15: تعتبر كل سلعة معروضة على نظر الجمهور معروضة للبيع.

يمنع رفض بيع سلعة أو تأدية خدمة بدون مبرر شرعي، إذا كانت هذه السلعة معروضة للبيع أو كانت الخدمة متوفرة.

لا يعني هذا الحكم أدوات تزين المحلات والمنتوجات المعروضة بمناسبة المعارض والتظاهرات.

المادّة 16: يمنع كل بيع أو عرض بيع لسلع وكذلك كل أداء خدمة أو عرضها عاجلا أو أجلا مشروطا بمكافأة مجانية، من سلع أو خدمات إلا إذا كانت من نفس السلع أو الخدمات موضوع البيع أو تأدية الخدمة، وكانت قيمتها لا تتجاوز 10% من المبلغ الإجمالي للسلع أو الخدمات المعنية.

لا يطبق هذا الحكم على الأشياء الزهيدة أو الخدمات ضئيلة القيمة وكذلك العينات.

المادّة 17: يمنع اشتراط البيع بشراء كمية مفروضة أو اشتراط البيع بشراء سلع أخرى أو خدمات وكذلك اشتراط تأدية خدمة بخدمة أخرى أو بشراء سلعة.

لا يعني هذا الحكم السلع من نفس النوع المبيعة على شكل حصة بشرط أن تكون هذه السلع معروضة للبيع بصفة منفصلة.

المادّة 18: يمنع على أي عون اقتصادي أن يمارس نفوذا على أي عون اقتصادي آخر، أو يحصل منه على أسعار أو أجال دفع أو شروط بيع أو كيفيات بيع أو على شراء تمييزي لا يبرره مقابل حقيقي يتلاءم مع ما تقتضيه المعاملات التجارية النزيهة والشريفة.

المادّة 19: يمنع إعادة بيع سلعة بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقي.

يقصد بسعر التكلفة الحقيقي، سعر الشراء بالوحدة المكتوب على الفاتورة، يضاف إليه الحقوق والرسوم، وعند الاقتضاء، أعباء النقل.

غير أنه لا يطبق هذا الحكم على:

- السلع سهلة التلف والمهددة بالفساد السريع،
- السلع التي بيعت بصفة إرادية أو حتمية بسبب تغيير النشاط أو إنهائه أو إثر تنفيذ حكم قضائي،
- السلع الموسمية وكذلك السلع المتقادمة أو البالية تقنيا،
- السلع التي تم التموين منها أو يمكن التموين منها من جديد بسعر أقل، وفي هذه الحالة، يكون السعر الحقيقي لإعادة البيع يساوي سعر إعادة التموين الجديد،
- المنتوجات التي يكون فيها سعر إعادة البيع يساوي السعر المطبق من طرف الأعوان الاقتصاديين الآخرين بشرط ألا يقل سعر البيع من طرف المتنافسين حد البيع بالخسارة.

المادّة 20: يمنع إعادة بيع المواد الأولية في حالتها الأصلية إذا تم اقتناؤها قصد التحويل، باستثناء الحالات المبررة كتوقيف النشاط أو تغييره أو حالة القوة القاهرة.

المادّة 21: تحدد عن طريق التنظيم، شروط وكيفيات البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود، أو البيع عند مخازن المعامل، والبيع بالتخفيض، والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع الترويجي.

الفصل الثاني
ممارســة أسعــار غير الشرعيــة

المادّة 22: كل بيع سلع أو تأدية خدمات لا تخضع لنظام حرية الأسعار، لا يمكن ان تتم إلا ضمن احترام نظام الأسعار المقننة طبقا للتشريع المعمول به.

المادّة 23: تمنع الممارسات التي ترمي إلى:

- القيام بتصريحات مزيفة بأسعار التكلفة قصد التأثير على أسعار السلع والخدمات غير الخاضعة لنظام حرية الأسعار،
- القيام بكل ممارسة أو مناورة ترمي إلى إخفاء زيادات غير شرعية في الأسعار.

الفصل الثالث
الممارســات التجاريــة التدليسيــة

المادّة 24: تمنع الممارسات التجارية التي ترمي إلى:

- دفع أو استلام فوارق مخفية للقيمة،
- تحرير الوثائق التجارية والمحاسبية وإخفائها أو تزويرها قصد إخفاء الشروط الحقيقية للمعاملات التجارية.

المادّة 25: يمنع على التجار حيازة:

- منتوجات مستوردة أو مصنعة بصفة غير شرعية،
- مخزون من المنتوجات بهدف تحفيز الارتفاع غير المبرر للأسعار،
- مخزون من منتوجات خارج موضوع تجارتهم الشرعية قصد بيعه.

الفصل الرابع
الممارسات التجاريــة غير النزيهــة

المادّة 26: تمنع كل الممارسات التجارية غير النزيهة المخالفة للأعراف التجارية النظيفة والنزيهة المخالفة للأعراف التجارية النظيفة والنزيهة والتي من خلالها يتعدى عون اقتصادي على مصالح عون أو عدة أعوان اقتصاديين آخرين.

المادّة 27: تعتبر ممارسات تجارية غير نزيهة في مفهوم أحكام هذا القانون، لاسيما منها الممارسات التي يقوم من خلالها العون الاقتصادي بما يأتي:

1- تشويه سمعة عون اقتصادي منافس بنشر معلومات سيئة تمس بشخصه أو بمنتوجاته وخدماته،

2- تقليد العلامات المميزة لعون اقتصادي منافس أو تقليد منتوجاته أو خدماته أو الإشهار الذي يقوم به، قصد كسب زبائن هذا العون إليه بزرع شكوك وأوهام في ذهن المستهلك،

3- استغلال مهارة تقنية أو تجارية مميزة دون ترخيص من صاحبها،

4- إغراء مستخدمين متعاقدين مع عون اقتصادي منافس خلافا للتشريع المتعلق بالعمل،

5- الاستفادة من الأسرار المهنية بصفة أجير قديم أو شريك للتصرف فيها قصد الإضرار بصاحب العمل أو الشريك القديم،

6- إحداث خلل في تنظيم عون اقتصادي منافس وتحويل زبائنه باستعمال طرق غير نزيهة كتبديد أو تخريب وسائله الإشهارية واختلاس البطاقيات أو الطلبيات والسمسرة غير القانونية وإحداث اضطراب بشبكته للبيع،

7- الإخلال بتنظيم السوق وإحداث اضطرابات فيها، بمخالفة القوانين و/ أو المحظورات الشرعية، وعلى وجه الخصوص التهرب من الالتزامات والشروط الضرورية لتكوين نشاط أو ممارسته أو إقامته،

8- إقامة محل تجاري في الجوار القريب لمحل منافس بهدف استغلال شهرته خارج الأعراف والممارسات التنافسية المعمول بها.

المادّة 28: دون الإخلال بالأحكام التشريعية والتنظيمية الأخرى المطبقة في هذا الميدان، يعتبر إشهارا غير شرعي وممنوعا، كل إشهار تضليلي، لاسيما إذا كان:

1- يتضمن تصريحات أو بيانات أو تشكيلات يمكن أن تؤدي إلى التضليل بتعريف منتوج أو خدمة أو بكميته أو وفرته أو مميزاته،

2- يتضمن عناصر يمكن أن تؤدي إلى الالتباس مع بائع آخر أو مع منتوجاته أو خدماته أو نشاطه،

3- يتعلق بعرض معين لسلع أو خدمات في حين أن العون الاقتصادي لا يتوفر على مخزون كاف من تلك السلع أو لا يمكنه ضمان الخدمات التي يجب تقديمها عادة بالمقارنة مع ضخامة الإشهار.

الفصل الخامس
الممارســـات التعاقديـــة التعسفيـــة

المادّة 29: تعتبر بنودا وشروطا تعسفية في العقود بين المستهلك والبائع لاسيما البنود والشروط التي تمنح هذا الأخير:

1- أخذ حقوق و/أو امتيازات لا تقابلها حقوق و/أو امتيازات مماثلة بها للمستهلك،

2- فرض التزامات فورية ونهائية على المستهلك في العقود، في حين أنه يتعاقد هو بشروط يحققها متى أراد،

3- امتلاك حق تعديل عناصر العقد الأساسية أو مميزات المنتوج المسلم أو الخدمة المقدمة دون موافقة المستهلك،

4- التفرد بحق تفسير شرط أو عدة شروط من العقد أو التفرد في اتخاذ قرار البت في مطابقة العملية التجارية للشروط التعاقدية،

5- إلزام المستهلك بتنفيذ التزاماته دون أن يلزم نفسه بها،

6- رفض حق المستهلك في فسخ العقد إذا أخل هو بالالتزام عدة التزامات في ذمته،

7- التفرد بتغيير أجال تسليم منتوج أو أجال تنفيذ خدمة،

8- تهديد المستهلك بقطع العلاقة التعاقدية لمجرد رفض المستهلك الخضوع لشروط تجارية جديدة غير متكافئة.

المادّة 30: بهدف حماية مصالح المستهلك وحقوقه، يمكن تحديد العناصر الأساسية للعقود عن طريق التنظيم، وكذا منع العمل في مختلف أنواع العقود، ببعض الشروط التي تعتبر تعسفية.

البـــاب الرابع
المخالفات والعقوبات
الفصل الأول
تصنيـــف المخالفـــات وتطبيـــق العقوبـــات

المادّة 31: يعتبر عدم الإعلام بالأسعار والتعريفات، مخالفة لأحكام المواد 4و6و7 من هذا القانون، ويعاقب عليه بغرامة من خمسة آلاف دينار (5.000 دج) إلى مائة آلف دينار (100.000 دج).

المادّة 32: يعتبر عدم الإعلام بشروط البيع، مخالفة لأحكام المادتين 8 و 9 من هذا القانون، ويعاقب عليه بغرامة من عشرة آلاف دينار (10.000 دج) إلى مائة آلف دينار (100.000 دج).

المادّة 33: دون المساس بالعقوبات المنصوص عليها في التشريع الجبائي، تعتبر عدم الفوترة مخالفة لأحكام المواد 10 و 11 و 13 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة بنسبة 80% من المبلغ الذي كان يجب فوترته مهما بلغت قيمته.

المادّة 34: تعتبر فاتورة غير مطابقة، كل مخالفة لأحكام المادة 12 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة من عشرة آلاف دينار(10.000 دج) إلى خمسين ألف دينار (50.000 دج)، بشرط ألاّ تمس عدم المطابقة الاسم أو العنوان الاجتماعي للبائع أو المشتري، وكذا رقم تعريفه الجبائي و العنوان والكمية والاسم الدقيق وسعر الوحدة من غير الرسوم للمنتوجات المبيعة أو الخدمات المقدمة حيث يعتبر عدم ذكرها في الفاتورة عدم فوترة ويعاقب عليها طبقا لأحكام المادة 33 أعلاه.

المادّة 35: تعتبر ممارسات تجارية غير شرعية، مخالفة لأحكام المواد 15 و16 و17 و18و 19 و20 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة من مائة ألف دينار (100.000دج) إلى ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج).

المادّة 36: تعتبر ممارسات لأسعار غير شرعية، كلّ مخالفة لأحكام المادتين 22 و23 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة من عشرين ألف دينار (20.000 دج) إلى مائتي ألف دينار (200.000 دج).

المادّة 37: دون المساس بالعقوبات المنصوص عليها في التشريع الجبائي، تعتبر كل مخالفة لأحكام المادتين 24 و25 من هذا القانون، ممارسات تجارية تدليسية، ويعاقب عليها بغرامة من ثلاثمائة آلف دينار (300.000 دج) إلى عشرة ملايين دينار (10.000.000 دج).

المادّة 38: تعتبر ممارسات تجارية غير نزيهة وممارسات تعاقدية تعسفية مخالفة لأحكام المواد 26 و 27 و 28 و29 من هذا القانون، ويعاقب عليها بغرامة من خمسين ألف دينار (50.000 دج) إلى خمسة ملايين دينار (5.000.000 دج).

الفصل الثاني
عقوبـــات أخـــرى

المادّة 39: يمكن حجز البضائع موضوع المخالفات المنصوص عليها في أحكام المواد10 و 11 و13 و14 و 20 و22 و 23 و 24 و 25و 26 و 27 (2و7) و 28 من هذا القانون، كما يمكن حجز العتاد والتجهيزات التي استعملت في ارتكابها مع مراعاة حقوق الغير حسن النية.

يجب أن تكون المواد المحجوزة موضوع محضر جرد وفق الإجراءات التي تحدد عن طريق التنظيم.

المادّة 40: يمكن أن يكون الحجز عينيا أو اعتباريا.

يقصد في مفهوم أحكام هذا القانون بما يأتي:

- الحجز العيني، كل حجز مادي للسلع،
- الحجز الاعتباري، كل حجز يتعلق بسلع لا يمكن مرتكب المخالفة أن يقدمها لسبب ما.

المادّة 41: في حالة الحجز العيني، يكلف مرتكب المخالفة بحراسة المواد المحجوزة عندما يمتلك محلات للتخزين، حيث تشمع المواد المحجوزة بالشمع الحمر من طرف الأعوان المؤهلين طبقا لهذا القانون وتوضع تحت حراسة مرتكب المخالفة.

عندما لا يمتلك مرتكب المخالفة محلات للتخزين، يخول الموظفون المؤهلون طبقا لهذا القانون، حراسة الحجز إلى إدارة أملاك الدولة التي تقوم بتخزين المواد المحجوزة في أي مكان تختاره لهذا الغرض.

تكون المواد المحجوزة تحت مسؤولية حارس الحجز إلى غاية صدور قرار العدالة وتكون التكاليف المرتبطة بالحجز على عاتق مرتكب المخالفة.

المادّة 42: في حالة الحجز الاعتباري، تحدد قيمة المواد المحجوزة على أساس سعر البيع المطبق من طرف مرتكب المخالفة أو بالرجوع إلى سعر السوق.

يدفع المبلغ الناتج عن بيع السلع موضوع الحجز الاعتباري إلى الخزينة العمومية.

ويطبق نفس الإجراء في حالة الحجز العيني، عندما لا يمكن مرتكب المخالفة تقديم المواد المحجوزة الموضوعه تحت حراسته.

إذا تم بيع المواد المحجوزة طبقا الأحكام هذا القانون، يدفع المبلغ الناتج عن البيع إلى أمين خزينة الولاية إلى غاية صدور قرار العدالة.

المادّة 43: عندما يكون الحجز على مواد سريعة التلف أو تقتضي ذلك حالة السوق أو لظروف خاصة، يمكن الوالي المختص إقليميا، بناء على اقتراح المدير الولائي المكلف بالتجارة أن يقرر، دون المرور بالإجراءات القضائية المسبقة، البيع الفوري من طرف محافظ البيع بالمزايدة للمواد المحجوزة أو تحويلها مجانا إلى الهيئات والمؤسسات ذات الطابع الاجتماعي والإنساني، وعند الاقتضاء، إتلافها من قبل مرتكب المخالفة بحضور المصالح المؤهلة وتحت مراقبتها وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما.

في حالة بيع السلع المحجوزة، يودع المبلغ الناتج عن بيع هذه السلع لدى أمين خزينة الولاية إلى غاية صدور قرار العدالة.

المادّة 44: زيادة على العقوبات المالية المنصوص عليها في هذا القانون، يمكن القاضي أن يحكم بمصادرة السلع المحجوزة في حالة خرق القواعد المنصوص عليها في المواد 10 و 11 و 12 و19 و 21 و22 و23 و24 و 25 و27 (2 و 7) و 28 من هذا القانون.

وإذا كانت المصادرة تتعلق بسلع كانت موضوع حجز عيني، تسلم هذه المواد إلى إدارة أملاك الدولة التي تقوم ببيعها وفق الشروط المنصوص عليها في التشريع والتنظيم المعمول بهما.

وفي حالة الحجز الاعتباري، تكون المصادرة على قيمة الأملاك المحجوزة بكاملها أو على جزء منها.

عندما يحكم القاضي بالمصادرة، يصبح مبلغ بيع السلع المحجوزة مكتسبا للخزينة العمومية.

المادّة 45: في حالة صدور قرار القاضي برفع اليد على الحجز، تعاد السلع المحجوزة إلى صاحبها وتتحمل الدولة التكاليف المرتبطة بالحجز.

عندما يصدر قرار رفع اليد عن حجز سلع تم بيعها أو التنازل عليها مجانا أو إتلافها طبقا لأحكام المادة 43 من هذا القانون، يستفيد صاحبها من تعويض قيمة السلع المحجوزة على أساس سعر البيع المطبق من طرف صاحبها أثناء الحجز.

لصاحب السلع المحجوزة الحق في أن يطلب من الدولة تعويض الضرر الذي لحقه.

المادّة 46: يمكن الوالي المختص إقليميا، بناء على اقتراح من المدير الولائي المكلف بالتجارة، أن يتخذ بواسطة قرار، إجراءات غلق إدارية للمحلات التجارية لمدة لا تتجاوز ثلاثين (30) يوما في حالة مخالفة القواعد المنصوص عليها في أحكام المواد 10 و11 و 13 و 14 و 20 و 22 و 23 و 24 و 25 و 26 و 27 و 28 و53 من هذا القانون.

يكون قرار الغلق قابلا للطعن أمام العدالة.

وفي حالة إلغاء قرار الغلق، يمكن العون الاقتصادي المتضرر المطالبة بتعويض الضرر الذي لحقه أمام الجهة القضائية المختصة.

المادّة 47: يتخذ إجراء الغلق الإداري المنصوص عليه في المادة 46 أعلاه وفق نفس الشروط في حالة العود لكل مخالفة لأحكام هذا القانون.

يعتبر في حالة عود، في مفهوم هذا القانون، كل عون اقتصادي يقوم بمخالفة أخرى رغم صدور عقوبة في حقه منذ أقل من سنة.

تضاعف العقوبة في حالة العود، ويمكن القاضي أن يمنع العون الاقتصادي المحكوم عليه من ممارسة نشاطه بصفة مؤقتة أو شطب سجله التجاري.

فضلا عن ذلك يمكن أن تضاف إلى هذه العقوبات، عقوبة حبس من ثلاثة(3) أشهر إلى سنة (1) واحدة.

المادّة 48: يمكن الوالي المختص إقليميا، وكذا القاضي أن يأمرا على نفقة مرتكب المخالفة أو المحكوم عليه نهائيا، بنشر قراراتهما كاملة أو خلاصة منها في الصحافة الوطنية أو لصقها بأحرف بارزة في الأماكن التي يحددانها.

البـــاب الخامس
معاينـــة المخالفـــات ومتابعتهـــا
الفصل الأول
معاينـــة المخالفـــات

المادّة 49: في إطار تطبيق هذا القانون، يؤهل للقيام بالتحقيقات و معاينة مخالفات أحكامه، الموظفون الآتي ذكرهم:

- ضباط وأعوان الشرطة القضائية المنصوص عليهم في قانون الإجراءات الجزائية،
- المستخدمون المنتمون إلى الأسلاك الخاصة بالمراقبة التابعون للإدارة المكلفة بالتجارة،
- الأعوان المعنيون التابعون لمصالح الإدارة الجبائية،
- أعوان الإدارة المكلفة بالتجارة المرتبون في الصنف 14 على الأقل المعينون لهذا الغرض.

يجب أن يؤدي الموظفون التابعون للإدارة المكلفة بالتجارة والإدارة المكلفة بالمالية اليمين و أن يفوضوا بالعمل طبقا للإجراءات التشريعية و التنظيمية المعمول بها.

يجب على الموظفين المذكورين أعلاه، خلال القيام بمهامهم، وتطبيقا لأحكام هذا القانون، أن يبينوا وظيفتهم وأن يقدموا تفويضهم بالعمل.

يمكن الموظفين المذكورين أعلاه، لإتمام مهامهم، طلب تدخل وكيل الجمهورية المختص إقليميا ضمن احترام القواعد المنصوص عليها في قانون الإجراءات الجزائية.

المادّة 50: يمكن الموظفين المذكورين في المادة 49 أعلاه، القيام بتفحص كل المستندات الإدارية أو التجارية أو المالية أو المحاسبية، وكذا أية وسائل مغناطيسية أو معلوماتية، دون أن يمنعوا من ذلك بحجة السر المهني.

ويمكنهم أن يشترطوا استلامها حيثما وجدت والقيام بحجزها.

تضاف المستندات والوسائل المحجوزة إلى محضر الحجز أو ترجع في نهاية التحقيق.

تحرر، حسب الحالة، محاضر الجرد و/ أو محاضر إعادة المستندات المحجوزة وتسلم نسخة من المحاضر إلى مرتكب المخالفة.

المادّة 51: يمكن الموظفين المذكورين في المادة 49 أعلاه، القيام بحجز البضائع طبقا للأحكام المنصوص عليها في هذا القانون.

المادة52: للموظفين المذكورين في المادة 49 أعلاه، حرية الدخول إلى المحلات التجارية والمكاتب والملحقات وأماكن الشحن أو التخزين، وبصفة عامة إلى أي مكان، باستثناء المحلات السكنية التي يتم دخولها طبقا لأحكام قانون الإجراءات الجزائية.

ويمارسون كذلك أعمالهم خلال نقل البضائع، ويمكنهم كذلك عند القيام بمهامهم، فتح أي طرد أو متاع بحضور المرسل أو المرسل إليه أو الناقل.

المادّة 53: تعتبر مخالفة وتوصف كمعارضة للمراقبة، كل عرقلة وكل فعل من شأنه منع تأدية مهام التحقيق من طرف الموظفين المذكورين في المادة 49 أعلاه، ويعاقب عليها بالحبس من ستة (6) أشهر إلى سنتين (2)، وبغرامة من مائة ألف دينار (100.000 دج) إلى مليون دينار (1.000.000 دج)، أو بإحدى هاتين العقوبتين.

المادّة 54: تعتبر معارضة لمراقبة الموظفين المكلفين بالتحقيقات، ويعاقب عليها على هذا الأساس:

- رفض تقديم الوثائق التي من شأنها السماح بتأدية مهامهم،

- معارضة أداة الوظيفة من طرف كل عون اقتصادي عن طريق أي عمل يرمي إلى منعهم من الدخول الحر لأي مكان غير محل السكن الذي يسمح بدخوله طبقا لأحكام قانون الإجراءات الجزائية،
- رفض الاستجابة عمدا لاستدعاءاتهم،
- توقيف عون اقتصادي لنشاطه أو حث أعوان اقتصاديين آخرين على توقيف نشاطهم قصد التهرب من المراقبة،
- استعمال المناورة للمماطلة أو العرقلة بأي شكل كان لإنجاز التحقيقات،
- إهانتهم وتهديدهم أو كل شتم أو سب اتجاههم،
- العنف أو التعدي الذي يمس بسلامتهم الجسدية أثناء تأدية مهامهم أو بسبب وظائفهم.

وفي هاتين الحالتين الأخيرتين، تتم المتابعات القضائية ضد العون الاقتصادي المعنى من طرف الوزير المكلف بالتجارة أمام وكيل الجمهورية المختص إقليميا، بغض النظر عن المتابعات التي باشرها الموظف ضحية الاعتداء شخصيا.

المادّة 55: تطبيقا لأحكام هذا القانون، تختتم التحقيقات المنجزة بتقارير تحقيق يحدد شكلها عن طريق التنظيم.

تثبت المخالفات للقواعد المنصوص عليها في هذا القانون في محاضر تبلغ إلى المنصوص عليها في هذا القانون في محاضر تبلغ إلى المدير الولائي المكلف بالتجارة الذي يرسلها إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا، مع مراعاة ألحكام الواردة في المادة 60 من هذا القانون.

المادّة 56: تبين المحاضر التي يحررها الموظفون المذكورون في المادّة 49 أعلاه، دون شطب أو إضافة أو قيد في الهوامش، تواريخ وأماكن التحقيقات المنجزة والمعاينات المسجلة.

وتتضمن هوية وصفة الموظفين الذين قاموا بالتحقيقات.

وتبين هوية مرتكب المخالفة أو الأشخاص المعنيين بالتحقيقات ونشاطهم وعناوينهم.

وتصنف المخالفة حسب أحكام هذا القانون وتستند، عند الاقتضاء، على النصوص التنظيمية المعمول بها.

كما تبين العقوبات المقترحة من طرف الموظفين الذين حرروا المحضر عندما يمكن أن تعاقب المخالفة بغرامة المصالحة.

في حالة الحجز، تبين المحاضر ذلك وترفق بها وثائق جرد المنتوجات المحجوزة.

يحدد شكل المحاضر وبياناتها عن طريق التنظيم.

المادّة 57: تحرر المحاضر في ظرف ثمانية (8) أيام ابتداء من تاريخ نهاية التحقيق.

تكون المحاضر المحررة تحت طائلة البطلان إذا لم توقع من طرف الموظفين الذين عاينوا المخالفة.

يجب أن يبين في المحاضر بأن مرتكب المخالفة قد تم إعلامه بتاريخ ومكان تحريرها وتم إبلاغه بضرورة الحضور أثناء التحرير.

عندما يتم تحرير المحضر بحضور مرتكب المخالفة يوقعه هذا الأخير.

وعند تحرير المحضر في غياب المعني أو في حالة حضوره ورفضه التوقيع أو معارضته غرامة المصالحة المقترحة، يقيد ذلك في المحضر.

المادّة 58: مع مراعاة أحكام المواد من 214 إلى 219 من قانون الإجراءات الجزائية وكذا أحكام المادتين 56 و57 من هذا القانون، تكون للمحاضر وتقارير التحقيق حجية قانونية حتى يطعن فيها بالتزوير.

المادّة 59: تسجل المحاضر وتقارير التحقيق المحررة من طرف الموظفين المذكورين في المادة 49 أعلاه، في سجل مخصص لهذا الغرض مرقم ومؤشر عليه حسب الأشكال القانونية.

الفصل الثاني
متابعــة المخالفــات

المادّة 60: تخضع مخالفات أحكام هذا القانون لاختصاص الجهات القضائية.

غير أنه، يمكن المدير الولائي المكلف بالتجارة أن يقبل من الأعوان الاقتصاديين المخالفين بمصالحة، إذا كانت المخالفة المعاينة في حدود غرامة تقل أو تساوي مليون دينار (1.000.000 دج) استنادا إلى المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين.

وفي حالة ما إذا كانت المخالفة المسجلة في حدود غرامة تفوق مليون دينار (1.000.000دج) وتقل عن ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج)، يمكن الوزير المكلف بالتجارة أن يقبل من الأعوان الاقتصاديين المخالفين بمصالحة، استنادا إلى المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين والمرسل من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة.

عندما تكون المخالفة المسجلة في حدود غرامة تفوق ثلاثة ملايين دينار(3.000.000 دج)، فإن المحضر المعد من طرف الموظفين المؤهلين يرسل مباشرة من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعات القضائية.

المادّة 61: للأعوان الاقتصاديين المخالفين الحق في معارضة غرامة المصالحة أمام المدير الولائي المكلف بالتجارة أو الوزير المكلف بالتجارة.

يحدد أجل معارضة الغرامة بثمانية (8) أيام ابتداء من تاريخ تسليم لصاحب المخالفة.

يمكن الوزير المكلف بالتجارة وكذا المدير الولائي المكلف بالتجارة تعديل مبلغ غرامة المصالحة المقترحة من طرف الموظفين المؤهلين الذين حرروا المحضر، في حدود العقوبات المالية المنصوص عليها في أحكام هذا القانون.

وفي حالة موافقة الأشخاص المتابعين على المصالحة، فإنهم يستفيدون من تخفيض 20% مبلغ الغرامة المحتسبة.

تنهي المصالحة المتابعات القضائية.

وفي حالة عدم دفع الغرامة في أجل خمسة وأربعين (45) يوما ابتداء من تاريخ الموافقة على المصالحة، يحال الملف على وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعات القضائية.

المادّة 62: في حالة العود حسب مفهوم المادة 47 (الفقرة 2) من هذا القانون، لا يستفيد مرتكب المخالفة من المصالحة، ويرسل المحضر مباشرة من طرف المدير الولائي المكلف بالتجارة إلى وكيل الجمهورية المختص إقليميا قصد المتابعات القضائية.

المادّة 63: يمكن ممثل الوزير المكلف بالتجارة المؤهل قانونا حتى ولو لم تكن الإدارة المكلفة بالتجارة طرفا في الدعوى، أن يقدم أمام الجهات القضائية المعنية طلبات كتابية أو شفوية في إطار المتابعات القضائية الناشئة عن مخالفة تطبيق أحكام هذا القانون.

المادّة 64: تجمع الغرامات المنصوص عليها في هذا القانون مهما كانت طبيعة المخالفات المرتكبة.

المادّة 65: دون المساس بأحكام المادة 2 من قانون الإجراءات الجزائية، يمكن جمعيات حماية المستهلك، والجمعيات المهنية التي أنشئت طبقا للقانون، وكذلك كل شخص طبيعي أو معنوي ذي مصلحة، القيام برفع دعوى أمام العدالة ضد كل عون اقتصادي قام بمخالفة أحكام هذا القانون.

كما يمكنهم التأسيس كطرف مدني في الدعاوى للحصول على تعويض الضرر الذي لحقهم.

البـــاب السادس
أحكـــام ختاميـــة

المادّة 66: تلغي جميع الأحكام المخالفة لأحكام هذا القانون، لاسيما الأحكام الواردة في الأبواب الرابع والخامس والسادس من الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلق بالمنافسة.

غير أن القضايا الجاري فيها التحقيق قبل تاريخ بداية العمل بهذا القانون تبقى خاضعة لأحكام الأبواب السالفة الذكر من الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 25 يناير سنة 1995 والمذكور أعلاه.

ويبقى العمل جاريا بصفة انتقالية بالنصوص التنظيمية المتخذة لتطبيقه إلى غاية سريان العمل بالنصوص التنظيمية الجديدة التي تلغيها ماعدا المرسوم التنفيذي رقم 95-335 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1416 الموافق 25 أكتوبر سنة 1995 والمتعلق بتطبيق غرامة المصالحة، الذي سيتم إلغاؤه.

المادّة 67: ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرّر بالجزائر في 5 جمادى الأولى عام 1425 الموافق 23 يونيو سنة 2004.

عبد العزيز بوتفليقـــة

ثانيا: أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بالمنافسة

إن رئيـــس الجمهوريـــة،

- بناء على الدستور، لاسيما المادّتان 122و 124 منه،
- وبمقتضى الأمر رقم 65-278 المؤرخ في 22 رجب عام 1385 الموافق 16 نوفمبر سنة 1965 والمتضمّن التنظيم القضائي، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 66-154 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الإجراءات المدنية، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 66-155 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966و المتضمّن قانون الإجراءات الجزائية، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 66-156 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون العقوبات، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 75-58 المؤرّخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمّن القانون المدني، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرّخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمّن القانون التجاري، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 83-17 المؤرّخ في 5 شوال عام 1403 الموافق 16 يوليو سنة 1983 والمتضمن قانون المياه، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 89-02 المؤرّخ في أول رجب عام 1409 الموافق 7 فبراير سنة 1989 والمتعلّق بالقواعد العامة لحماية المستهلك.

- وبمقتضى القانون رقم 90-10 المؤرّخ في 19 رمضان عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بالنقد والقرض، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى القانون رقم 90-22 المؤرّخ في 27 محرم عام 1411 الموافق 18 غشت سنة 1990 والمتعلّق بالسجل التجاري، المعدّل والمتمّم،
- وبمقتضى الأمر رقم 95-06 المؤرّخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلّق بالمنافسة،
- وبمقتضى القانون العضوي رقم 98-01 المؤرّخ في 4 صفر عام 1419 الموافق 30 مايو سنة 1998 والمتعلق باختصاصات مجلس الدولة وتنظيمه وعمله.
- وبمقتضى القانون رقم 2000-03 المؤرّخ في 5 جمادى الأولى عام 1421 الموافق 5 غشت سنة 2000 الذي يحدد القواعد العامة المتعلقة بالبريد وبالمواصلات السلكية واللاسلكية،
- وبمقتضى القانون رقم 2000-06 المؤرّخ في 27 رمضان عام 1421 الموافق 23 ديسمبر سنة 2000 والمتضمّن قانون المالية لسنة 2001، لاسيما المادتان 32و 33 منه،
- وبمقتضى القانون رقم 01-10 المؤرّخ في 11 ربيع الثاني عام 1422 الموافق 3 يوليو سنة 2001 والمتضمّن قانون المناجم،
- وبمقتضى الأمر رقم 01-04 المؤرّخ في أوّل جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخوصصتها،
- وبمقتضى القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة،
- وبمقتضى القانون رقم 02-01 المؤرخ في 2 ذي القعدة عام 1422 الموافق 5 فبراير سنة 2002 والمتعلق بالكهرباء وتوزيع الغاز بواسطة القنوات،

- وبمقتضى القانون رقم 02-11 المؤرخ في 20 شوال عام 1423 الموافق 24 ديسمبر سنة 2002 والمتضمن قانون المالية لسنة 2003، لاسيما المادة 102 منه،
- وبعد الاستماع على مجلس الوزراء،

يصدر الأمر الآتي نصه:

البـــاب الأول
أحكـــام عامـــة

المادّة الأولى: يهدف هذا الأمر إلى تحديد شروط ممارسة المنافسة في السوق وتعادي كل ممارسات مقيدة للمنافسة ومراقبة التجمعات الاقتصادية، قصد زيادة الفعالية الاقتصادية وتحسين ظروف معيشة المستهلكين.

المادّة 2: يطبق هذا الأمر على نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات بما فيها تلك التي يقوم بها الأشخاص العموميون، إذا كانت لا تندرج ضمن إطار ممارسة صلاحيات السلطة العامة أو أداء مهام المرفق العام.

المادّة 3: يقصد في مفهوم هذا المر بما يأتي:

أ- **المؤسسة**: كل شخص طبيعي أو معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة، نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات،

ب- **السوق**: كل سوق للسلع أو الخدمات المعنية بممارسات مقيدة للمنافسة وكذا تلك التي يعتبرها المستهلك مماثلة أو تعويضية، لاسيما بسبب مميزاتها وأسعارها والاستعمال الذي خصصت له، والمنطقة الجغرافية التي تعرض المؤسسات فيها السلع أو الخدمات المعنية،

ج- **وضعية الهيمنة**: هي الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها، أو زبائنها أو ممونيها،

د- **وضعية التبعية الاقتصادية**: هي العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادات رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونّا.

البـــاب الأول
مبـــادئ المنافســـة
الفصل الأول
حريـــة الأسعـــار

المادّة 4: تحدد بصفة حرة أسعار السلع والخدمات اعتمادا على قواعد المنافسة.

غير أنه، يمكن أن تقيّد الدولة المبدأ العام لحرية الأسعار وفق الشروط المحددة في المادة أدناه.

المادّة 5: يمكن تقنين أسعار السلع والخدمات التي تعتبرها الدولة ذات طابع استراتيجي، بموجب مرسوم بعد أخذ رأي مجلس المنافسة.

كما يمكن اتخاذ تدابير استثنائية لحد من ارتفاع الأسعار أو تحديد الأسعار في حالة ارتفاعها المفرط بسبب اضطراب خطير للسوق أو كارثة أو صعوبات مزمنة في التموين داخل قطاع نشاط معين أو في منطقة جغرافية معينة أو في حالات الاحتكارات الطبيعية.

تتخذ هذه التدابير الاستثنائية بموجب مرسوم لمدة أقصاها ستة(6) أشهر بعد أخذ رأي مجلس المنافسة.

الفصل الثاني
الممارســات المقيــدة للمنافســة

المادّة 6: تحظر الممارسات و الأعمال المدبرة والاتفاقيات والاتفاقات الصريحة أو الضمنية عندما تهدف أو يمكن أن تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها أو الإخلال بها في نفس السوق أو في جزء جوهري منه، لاسيما عندما ترمي إلى:

- الحدّ من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها،
- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو التسويق أو الاستثمارات أو التطور التقني،
- اقتسام السواق أو مصادر التموين،
- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار أو لانخفاضها،

- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات تجاه الشركاء التجاريين، مما يحرمهم من منافع المنافسة،
- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب العراف التجارية.

المادّة 7: يحظر كل تعسف ناتج عن وضعية هيمنة على السوق أو احتكار لها أو على جزء منها قصد:

- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها،
- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو منافذ التسويق أو الاستثمارات أو التطور التقني،
- اقتسام السواق أو مصادر التموين،
- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع السعار ولانخفاضها،
- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات تجاه الشركاء التجاريين، مما يحرمهم من منافع المنافسة،
- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية.

المادّة 8: يمكن أن يلاحظ مجلس المنافسة، بناء على طلب المؤسسات المعنية واستنادا إلى المعلومات المقدمة له، أن اتفاقا ما أو عملا مدبرا أو اتفاقية أو ممارسة كما هي محددة في المادتين 6 و7 أعلاه، لا تستدعي تدخله.

تحدد كيفيات تقديم طلب الاستفادة من أحكام الفقرة السابقة بموجب مرسوم.

المادّة 9: لا تخضع لأحكام المادتين 6 و7 أعلاه، الاتفاقات والممارسات الناتجة عن تطبيق نص تشريعي أو نص تنظيمي اتخذ تطبيقا له.

يرخص بالاتفاقات والممارسات التي يمكن أن يثبت أصحابها أنها تؤدي إلى تطور اقتصادي أو تقني أو تساهم في تحسين التشغيل، أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق. لا تستفيد من هذا الحكم سوى الاتفاقات والممارسات التي كانت محل ترخيص من مجلس لمنافسة.

المادّة 10: يعبر عرقلة لحرية المنافسة أو حد منها أو إخلال بها كل عقد شراء استئثاري يسمح لصاحبه باحتكار التوزيع في السوق.

المادّة 11: يحظر على كل مؤسسة التعسف في استغلال وضعية التبعية لمؤسسة أخرى بصفتها زبونا أو ممونا إذا كان ذلك يخل بقواعد المنافسة.

يتمثل هذا التعسف على الخصوص في:

- رفض البيع بدون مبرر شرعي،
- البيع المتلازم أو التمييزي،
- البيع المشروط باقتناء كمية دنيا،
- الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى،
- العلاقة التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبررة،
- كل عمل آخر من شأنه أن يقلل أو يلغي منافع المنافسة داخل سوق.

المادّة 12: يحظر عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع مخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق، إذا كانت هذه العروض أو لممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة أحد منتوجاتها من الدخول إلى السوق.

المادّة 13: دون الإخلال بأحكام المادتين 8 و9 من هذا المر، يبطل كل التزام أو اتفاقية أو شرط تعاقدي يتعلق بإحدى الممارسات المحظورة بموجب المواد 6 و 7 و 10 و11 و12 أعلاه.

المادّة 14: تعتبر الممارسات المنصوص عليها في المواد 6 و 7 و10 و11 و12، أعلاه ممارسات مقيدة للمنافسة.

الفصل الثالث
التجميعــات الاقتصاديـــة

المادّة 15: يتم التجميع في مفهوم هذا المر إذا:

1) اندمجت مؤسستان أو أكثر كانت مستقلة من قبل،

2) حصل شخص أو عدة أشخاص طبيعيين لهم نفوذ على مؤسسة على الأقل، أو حصلت مؤسسة أو عدة مؤسسات على مراقبة مؤسسة أو عدة مؤسسات أو جزء منها بصفة مباشرة أو غير مباشرة، عن طريق أخذ أسهم في رأس المال أو عن طريق شراء عناصر من أصول المؤسسة أو بموجب عقد أو بأي وسيلة أخرى،

3) أنشئت مؤسسة مشتركة تؤدي بصفة دائمة جميع وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة.

المادّة 16: يقصد بالمراقبة المذكورة في الحالة 2 من المادة 15 أعلاه، المراقبة الناتجة عن قانون العقود أو عن طرق أخرى تعطي بصفة فردية أو جماعية حسب الظروف الواقعة، إمكانية ممارسة النفوذ الأكيد والدائم على نشاط مؤسسة، لاسيما فيما يتعلق بما يأتي:

1- حقوق الملكية أو حقوق الانتفاع على ممتلكات مؤسسة أو على جزء منها،

2- حقوق أو عقود المؤسسة التي يترتب عليها النفوذ الكيد على أجهزة المؤسسة من ناحية تشكيلها أو مداولاتها أو قرارتها.

المادّة 17: كل تجميع من شأنه المساس بالمنافسة، ولاسيما بتعزيز وضعية هيمنة مؤسسة على سوق ما، يجب أن يقدمه أصحابه إلى مجلس المنافسة الذي يبت فيه في اجل ثلاثة (3) أشهر.

المادّة 18: تطبق أحكام المادة 17 أعلاه،كلما كان التجميع يرمي إلى تحقيق حد يفوق 40% من المبيعات أو المشتريات المنجزة في سوق معينة.

المادّة 19: يمكن مجلس المنافسة أن يرخص بالتجميع أو يرفضه بمقرر معلل، بعد أخذ رأي الوزير المكلف بالتجارة.

ويمكن أن يقبل مجلس المنافسة التجميع وفق شروط من شأنها تخفيف آثار التجميع على المنافسة. كما يمكن المؤسسات المكونة للتجميع أن تلتزم من تلقاء نفسها بتعهدات من شأنها تخفيف آثار التجميع على المنافسة.

يمكن الطعن في قرار رفض التجميع أمام مجلس الدولة.

المادّة 20: لا يمكن أن يتخذ أصحاب عملية التجميع أي تدبير يجعل التجميع لا رجعة فيه، خلال المدة المحددة لصدور قرار مجلس المنافسة.

المادّة 21: يمكن أن ترخص الحكومة تلقائيا، إذا اقتضت المصلحة العامة ذلك، أو بناء على طلب من الأطراف المعنية، بالتجميع الذي كان محل رفض من مجلس المنافسة، وذلك بناء على تقرير الوزير المكلف بالتجارة والوزير الذي يتبعه القطاع المعني بالتجميع.

المادّة 22: تحدد شروط طلب الترخيص بعمليات التجميع وكيفياته بموجب مرسوم.

الباب الثالث
مجلـــس المنافســـة

المادّة 23: تنشأ لدى رئيس الحكومة سلطة إدارية تدعى في صلب النص "مجلس المنافسة"، تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال المالي.

يكون مقر مجلس المنافسة في مدينة الجزائر.

المادّة 24: يتكون مجلس المنافسة من تسعة(9) أعضاء يتبعون الفئات الآتية:

1- عضوان (2)يعملان أو عملا في مجلس الدولة، أو في المحكمة العليا أو في مجلس المحاسبة بصفة قاض أو مستشار،

2- سبعة (7) أعضاء يختارون من ضمن الشخصيات المعروفة بكفاءتها القانونية أو الاقتصادية أو في مجال المنافسة والتوزيع والاستهلاك من ضمنهم عضو يختار بناء على اقتراح الوزير المكلف بالداخلية.

يمارس أعضاء المجلس وظائفهم بصفة دائمة.

المادّة 25: يعين رئيس المجلس ونائب الرئيس والأعضاء الآخرون بموجب مرسوم رئاسي لمدة خمس (5) سنوات قابلة للتجديد.

وتنهى مهامهم بالأشكال نفسها.

المادّة 26: يعين لدى مجلس المنافسة أمين عام ومقررون بموجب مرسوم رئاسي.

يعين الوزير المكلف بالتجارة ممثلا له وممثلا إضافيا لدى مجلس المنافسة بموجب قرار.

ويشارك هؤلاء في أشغال مجلس المنافسة دون أن يكون لهم الحق في التصويت.

الفصل الأول
سيـــر مجلـــس المنافســـة

المادّة 27: يرفع مجلس المنافسة تقريرا سنويا عن نشاطه إلى الهيئة التشريعية وإلى رئيس الحكومة وإلى الوزير المكلف بالتجارة.

يعلن التقرير بعد شهر من تبليغه إلى السلطات المذكورة أعلاه. وينشر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. كما يمكن نشره كله أو مستخرجات منه في أي وسيلة من وسائل الإعلام الأخرى.

المادّة 28: يشرف على أعمال مجلس المنافسة الرئيس أو نائب الرئيس الذي يخلفه في حالة غيابه أو حدوث مانع له.

لا تصح جلسات مجلس المنافسة إلا بحضور ستة (6) أعضاء منه على الأقل.

جلسات مجلس المنافسة ليست علنية.

تتخذ قرارات مجلس المنافسة بالأغلبية البسيطة، وفي حالة تساوي عدد الأصوات يكون صوت الرئيس مرجحا.

المادّة 29: لا يمكن أي عضو في مجلس المنافسة أن يشارك في مداولة تتعلق بقضية له فيها مصلحة أو يكون بينه وبين أحد أطرافها صلة قرابة إلى الدرجة الرابعة أو يكون قد مثل أو يمثّل أحد الأطراف المعنية.

يلزم أعضاء مجلس المنافسة بالسر المهني.

تتنافى وظيفة عضو مجلس المنافسة مع أي نشاط مهني آخر.

المادّة 30: يستمع مجلس المنافسة حضوريا إلى الأطراف المعنية في القضايا المرفوعة إليه والتي يجب عليها تقديم مذكورة بذلك. ويمكن أن تعين هذه الأطراف ممثلا عنها أو تحضر مع محاميها أو مع أي شخص تختاره.

للأطراف ممثلا عنها أو تحضر مع محاميها أو مع أي شخص تختاره.

للأطراف المعنية وممثل الوزير المكلف بالتجارة حق الإطلاع على الملف والحصول على نسخة منه.

غير أنه، يمكن الرئيس، بمبادرة منه أو بطلب من الأطراف المعنية، رفض تسليم المستندات أو الوثائق التي تمس بسرية المهنة. وفي هذه الحالة، تسحب هذه المستندات أو الوثائق من الملف ولا يمكن أن يكون قرار مجلس المنافسة مؤسسا على المستندات أو الوثائق المسحوبة من الملف.

المادّة 31: يحدد تنظيم مجلس المنافسة وسيره بموجب مرسوم.

المادّة 32: يحدد القانون الأساسي ونظام أجور أعضاء مجلس المنافسة بموجب مرسوم.

المادّة 33: تسجل ميزانية مجلس المنافسة ضمن أبواب ميزانية مصالح رئيس الحكومة.

رئيس مجلس المنافسة هو الأمر الرئيسي بالصرف.

تخضع ميزانية مجلس المنافسة للقواعد العامة للتسيير المطبقة على ميزانية الدولة.

الفصل الثاني
صلاحيـــات مجلـــس المنافســـة

المادّة 34: يتمتع مجلس المنافسة بسلطة اتخاذ القرار والاقتراح وإبداء الرأي بمبادرة منه أو كلما طلب منه ذلك، في أي مسألة أو أي عمل أو تدبير من شأنه ضمان السير الحسن للمنافسة وتشجيعها في المناطق الجغرافية أو قطاعات النشاط التي تنعدم فيها المنافسة أو تكون غير متطورة فيها بما فيه .

يمكن أن يستعين مجلس المنافسة بأي خبير أو يستمع إلى أي شخص بإمكانه تقديم معلومات.

كما يمكنه أن يطلب من المصالح المكلفة بالتحقيقات الاقتصادية إجراء أي مراقبة أو تحقيق أو خبرة حول المسائل المتعلقة بالقضايا التي تندرج ضمن اختصاصه.

المادّة 35: يبدي مجلس المنافسة رأيه في كل مسألة ترتبط بالمنافسة إذا طلبت الحكومة منه ذلك ويبدي كل اقتراح في مجالات المنافسة.

ويمكن أن تستشيره أيضا في المواضيع نفسها الجماعات المحلية والهيئات الاقتصادية والمالية والمؤسسات والجمعيات المهنية والنقابية وكذا جمعيات المستهلكين.

المادّة 36: يستشار مجلس المنافسة في كل مشروع نص تنظيمي له صلة بالمنافسة أو يدرج تدابير من شأنها على الخصوص:

- إخضاع ممارسة مهنة ما أو نشاط ما، أو دخول سوق ما إلى قيود من ناحية الكم،
- وضع رسوم حصرية في بعض المناطق أو النشاطات،
- فرض شروط خاصة لممارسة نشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات،
- تحديد ممارسات موحدة في ميدان شروط البيع.

المادّة 37: يمكن أن يقوم مجلس المنافسة بتحقيقات حول شروط تطبيق النصوص التشريعية و التنظيمية ذات الصلة بالمنافسة. وإذا أثبتت هذه التحقيقات أن تطبيق هذه النصوص تترتب عليه قيود على المنافسة، فإن مجلس المنافسة يباشر كل العمليات لوضع حدّ لهذه القيود.

المادّة 38: يمكن أن تطلب الجهات القضائية رأي مجلس المنافسة فيما يخص معالجة القضايا المتصلة بالممارسات المقيدة للمنافسة كما هو محدد بموجب هذا الأمر. ولا يبدي رأيه إلا بعد إجراءات الاستماع الحضوري، إلا إذا كان المجلس قد درس القضية المعنية.

تبلغ الجهات القضائية مجلس المنافسة، بناء على طلبه، المحاضر أو تقارير التحقيق ذات الصلة بالوقائع المرفوعة إليه.

المادّة 39: عندما ترفع قضية أمام مجلس المنافسة حول ممارسة تتعلق بقطاع نشاط يكون تحت مراقبة سلطة ضبط، فإنّ المجلس يرسل نسخة من الملف إلى السلطة المعنية لإبداء الرأي.

يقوم مجلس المنافسة، في إطار مهامه، بتوطيد علاقات التعاون والتشاور وتبادل المعلومات مع سلطات الضبط.

المادّة 40: مع مراعاة مبدأ المعاملة بالمثل، يمكن مجلس المنافسة، في حدود اختصاصاته وبالاتصال مع السلطات المختصة، إرسال معلومات أو وثائق يحوزها أو يمكن له

جمعها، إلى السلطات الأجنبية المكلفة بالمنافسة التي لها نفس الاختصاصات إذا طلبن منه ذلك، بشرط ضمان السر المهني.

المادّة 41: يمكن مجلس المنافسة، وفق نفس الشروط المنصوص عليها في المادة 40 أعلاه، بناء على طلب السلطات الأجنبية المكلفة بالمنافسة، أن يقوم بنفسه أو بتكليف منه، بالتحقيقات في الممارسات المقيدة للمنافسة.

يتم التحقيق ضمن نفس الشروط والإجراءات المنصوص عليها في صلاحيات مجلس المنافسة.

المادّة 42: لا تطبق أحكام المادتين 40 و41 أعلاه، إذا كانت المعلومات أو الوثائق أو التحقيقات المطلوبة تمس بالسيادة الوطنية أو بالمصالح الاقتصادية للجزائر أو بالنظام العام الداخلي.

المادّة 43: يمكن مجلس المنافسة، من أجل تطبيق المادتين 40 و41 أعلاه، إبرام الاتفاقيات التي تنظم علاقاته بالسلطات الأجنبية المكلفة بالمنافسة التي لها نفس الاختصاصات.

المادّة 44: يمكن أن يخطر الوزير المكلّف بالتجارة مجلس المنافسة. ويمكن المجلس أن ينظر في القضايا من تلقاء نفسه أو بإخطار من المؤسسات أو بإخطار من الهيئات المذكورة في الفقرة 2 من المادة 35 من هذا الأمر، إذا كانت لها مصلحة في ذلك.

ينظر مجلس المنافسة إذا كانت الممارسات والأعمال المرفوعة إليه تدخل ضمن إطار تطبيق المواد 6 و 7 و10 و11 و12 أعلاه، أو تستند على المادة 9 أعلاه.

يمكن أن يصرح المجلس بموجب قرار معلل بعدم قبول الإخطار إذا ما ارتأى أن الوقائع المذكورة لا تدخل ضمن اختصاصه أو غير مدعمة بعناصر مقنعة بما فيه الكفاية.

لا يمكن أن ترفع على مجلس المنافسة الدعاوى التي تجاوزت مدتها ثلاث (3) سنوات إذا لم يحدث بشأنها أي بحث أو معاينة أو عقوبة.

المادّة 45: يتخذ مجلس المنافسة أوامر معللة ترمي إلى وضع حد للممارسات المعاينة المقيدة للمنافسة عندما تكون العرائض والملفات المرفوعة إليه أو التي يبادر هو بها، من اختصاصه.

كما يمكن أن يقرر المجلس عقوبات مالية إما نافذة فورا وإما في الآجال التي يحددها عند عدم تطبيق الأوامر.

ويمكنه أيضا أن يشر بنشر قراره أو مختصرها منه أو توزيعه أو تعليقه.

المادّة 46: يمكن مجلس المنافسة، بطلب من المدعي أو من الوزير المكلف بالتجارة، اتخاذ تدابير مؤقتة للحدّ من الممارسات المقيدة للمنافسة موضوع التحقيق، إذا اقتضت ذلك الظروف المستعجلة لتفادي وقوع ضرر محدق غير ممكن إصلاحه، لفائدة المؤسسات التي تأثرت مصالحها من جراء هذه الممارسات أو عند الإضرار بالمصلحة الاقتصادية العامة.

المادّة 47: تبلغ القرارات التي يتخذها مجلس المنافسة إلى الأطراف المعنية لتنفيذها، بواسطة إرسال موصى عليه مع وصل بالاستلام وترسل إلى الوزير المكلف بالتجارة الذي يسهر على تنفيذها.

يجب أن تبين هذه القرارات، تحت طائلة البطلان، آجال الطعن وكذلك أسماء الجهات المرسل إليها وصفاتها وعناوينها.

المادّة 48: يمكن كل شخص طبيعي أو معنوي يعتبر نفسه متضررا من ممارسة مقيدة للمنافسة، وفق مفهوم أحكام هذا الأمر، أن يرفع دعوى أمام الجهة القضائية المختصة طبقا للتشريع المعمول به.

المادّة 49: ينشر الوزير المكلف بالتجارة القرارات في مجال المنافسة الصادرة عن مجلس المنافسة ومجلس قضاء الجزائر في النشرة الرسمية للمنافسة. كما يمكن نشر مستخرج من القرارات عن طريق الصحف أو بواسطة أي وسيلة إعلامية أخرى.

الفصل الثالث
إجــراءات التحقيــق

المادّة 50: يحقق المقرر في الطلبات والشكاوى المتعلقة بالممارسات المقيدة للمنافسة التي يسندها إليه رئيس مجلس المنافسة.

إذا ارتأى عدم قبولها طبقا لأحكام المادة 44، (الفقرة3)، فإنه يعلم بذلك مجلس المنافسة برأي معلل.

يتم التحقيق في القضايا التابعة لقطاعات نشاط موضوعة تحت رقابة سلطة ضبط بالتنسيق مع مصالح السلطة المعنية.

المادّة 51: يمكن المقرر القيام بفحص كل وثيقة ضرورية للتحقيق في القضية المكلف بها دون أن يمنع من ذلك بحجة السر المهني.

ويمكنه أن يطالب باستلام أية وثيقة حيثما وجدت ومهما تكن طبيعتها وحجز المستندات التي تساعده على أداء مهامه. وتضاف المستندات المحجوزة إلى التقرير أو ترجع في نهاية التحقيق.

يمكن أن يطلب المقرر كل المعلومات الضرورية لتحقيقه من أي مؤسسة أو أي شخص آخر. ويحدد الاجل التي يجب أن تسلم له فيها هذه المعلومات.

المادّة 52: يحرّر المقرر تقريرا أوليا يتضمن عرض الوقائع وكذا المأخذ المسجلة ويبلغ رئيس المجلس التقرير إلى الأطراف المعنية، وإلى الوزير المكلف بالتجارة وكذا إلى جميع الأطراف ذات المصلحة، الذين يمكنهم إبداء ملاحظات مكتوبة في أجل لا يتجاوز ثلاثة(3) أشهر.

المادّة 53: يكون جلسات الاستماع التي قام بها المقرر، عند الاقتضاء، محررة في محضر يوقعه الأشخاص الذين استمع إليهم. وفي حالة رفضهم التوقيع يثبت ذلك في المحضر.

يمكن الأشخاص الذين يستمع إليهم الاستعانة بيهما.

المادّة 54: يقوم المقرر عند اختتام التحقيق بإيداع تقرير معلل لدى مجلس المنافسة يتضمن المأخذ المسجلة، ومرجع المخالفات المرتكبة واقتراح القرار وكذا، عند الاقتضاء اقتراح تدابير تنظيمية طبقا لأحكام المادة 37 أعلاه.

المادّة 55: يبلغ رئيس مجلس المنافسة التقرير لي الأطراف المعنية وإلى الوزير المكلف بالتجارة الذين يمكنهم إبداء ملاحظات مكتوبة في أجل شهرين، ويحدّد لهم كذلك تاريخ الجلسة المتعلقة بالقضية.

يمكن أن تطلع الأطراف على الملاحظات المكتوبة المذكورة في الفقرة الأولى أعلاه، قبل خمسة عشر (15) يوما من تاريخ الجلسة.

يمكن المقرر إبداء رأيه في الملاحظات المحتملة المكتوبة المذكورة في الفقرة الأولى أعلاه.

الفصل الرابع
العقوبات المطبقة على الممارسات المقيدة للمنافسة والتجميعات

المادّة 56: يعاقب على الممارسات المقيدة للمنافسة كما هو منصوص عليها في المادة 14 أعلاه، بغرامة لا تفوق 7% من مبلغ رقم الأعمال من غير الرسوم، المحقق في الجزائر خلال أخر سنة مالية مختتمة وإذا كان مرتكب المخالفة شخصا طبيعيا أو معنويا أو منظمة مهنية لا تملك رقم أعمال محدّدا، فالغرامة لا تتجاوز ثلاثة ملايين دينار (3.000.000 دج).

المادّة 57: يعاقب بغرامة قدرها مليوني دينار (2.000.000 دج) كل شخص طبيعي ساهم شخصيا بصفة احتيالية في تنظيم الممارسات المقيدة للمنافسة وفي تنفيذها كما هي محددة في هذا الأمر.

المادّة 58: يمكن مجلس المنافسة، إذا لم تحترم الأوامر والإجراءات المؤقتة المنصوص عليها في المادتين 45 و46 أعلاه في الآجال المحددة، أن يقرر عقوبات تهديدية في حدود مبلغ مائة ألف دينار (100.000 دج) عن كل يوم تأخير.

المادّة 59: يمكن مجلس المنافسة إقرار غرامة لا تتجاوز مبلغ خمسمائة ألف دينار (500.000 دج) بناء على تقرير المقرر، ضد المؤسسات التي تتعمّد تقديم معلومات خاطئة أو غير كاملة بالنسبة للمعلومات المطلوبة أو تتهاون في تقديمها، طبقا لأحكام المادة 51 أعلاه، أو التي لا تقدم المعلومات المطلوبة في الآجال المحددة من قبل المقرر.

يمكن المجلس أيضا أن يقرر غرامة تهديدية تقدر بخمسين ألف دينار (50.000 دج) عن كل يوم تأخير.

المادّة 60: يمكن مجلس المنافسة أن يقرر تخفيض مبلغ الغرامة أو عدم الحكم بها على المؤسسات التي تعترف بالمخالفات المنسوبة إليها أثناء التحقيق في القضية، وتتعاون في الإسراع بالتحقيق فيها وتتعهد بعدم ارتكاب المخالفات المتعلقة بتطبيق أحكام هذا الأمر.

لا تطبق أحكام الفقرة الأولى أعلاه، في حالة العود مهما تكن طبيعة المخالفات المرتكبة.

المادّة 61: يعاقب على عمليات التجميع المنصوص عليها في أحكام المادة 17 أعلاه والتي أنجزت بدون ترخيص من مجلس المنافسة، بغرامة مالية يمكن أن تصل إلى 7% من رقم الأعمال من غير الرسوم، المحقق في الجزائر خلال أخر سنة مالية مختتمة، ضد كل مؤسسة هي طرف في التجميع أو ضد المؤسسة التي تكونت من عملية التجميع.

المادّة 62: يمكن مجلس المنافسة في حالة عدم احترام الشروط أو الالتزامات المنصوص عليها في المادة 19 أعلاه، إقرار عقوبة مالية يمكن أن تصل إلى 5% من رقم الأعمال من غير الرسوم المحققة في الجزائر خلال أخر سنة مالية مختتمة ضد كل مؤسسة هي طرف في التجميع أو المؤسسة التي تكونت من عملية التجميع.

الفصل الخامس
إجـــراءات الطعـــن في قـــرارات مجلـــس المنافســـة

المادّة 63: تكون قرارات مجلس المنافسة قابلة للطعن أمام مجلس قضاء الجزائر الذي يفصل في المواد التجارية، من الأطراف المعنية أو من الوزير المكلف بالتجارة وذلك في أجل لا يتجاوز شهرا واحدا ابتداء من تاريخ استلام القرار ويرفع الطعن في الإجراءات المؤقتة المنصوص عليها في المادة 46 أعلاه في أجل ثمانية (8)أيام.

لا يترتب على الطعن لدى مجلس قضاء الجزائر أي أثر موقف لقرارات مجلس المنافسة غير أنه يمكن رئيس مجلس قضاء الجزائر، في أجل لا يتجاوز خمسة عشر (15) يوما، أن يوقف تنفيذ التدابير المنصوص عليها في المادّتين 45 و46 أعلاه، الصادرة عن مجلس المنافسة عندما تقتضي ذلك الظروف أو الوقائع الخطيرة.

المادّة 64: يرفع الطعن أمام مجلس قضاء الجزائر ضد قرارات مجلس المنافسة من قبل أطراف القضية طبقا لأحكام قانون الإجراءات المدنية.

المادّة 65: بمجرد إيداع الطعن، ترسل نسخة منه إلى رئيس مجلس المنافسة وغلى الوزير المكلف بالتجارة عندما لا يكون هذا الأخير طرفا في القضية.

يرسل رئيس مجلس المنافسة ملف القضية، موضوع الطعن، إلى رئيس مجلس قضاء الجزائر في الآجال التي يحدّدها هذا الأخير.

المادّة 66: يرسل المستشار المقرر نسخة من جميع المستندات الجديدة المتبادلة بين أطراف القضية، على الوزير المكلف بالتجارة وإلى رئيس مجلس المنافسة قصد الحصول على الملاحظات المحتملة.

المادّة 67: يمكن الوزير المكلف بالتجارة ورئيس مجلس المنافسة تقديم ملاحظات مكتوبة في آجال يحددها المستشار المقرر.

تبلغ هذه الملاحظات إلى أطراف القضية.

المادّة 68: يمكن الأطراف الذين كانوا معنيين أمام مجلس المنافسة والذين ليسوا أطرافا في الطعن، التدخل في الدعوى، أو أن يلحقوا بها في أية مرحلة من مراحل الإجراء الجاري، طبقا لأحكام قانون الإجراءات المدنية.

المادّة 69: يتم طلب وقف التنفيذ المنصوص عليه في الفقرة 2 من المادة 63 أعلاه، طبقا لأحكام قانون الإجراءات المدنية.

يودع صاحب الطعن الرئيسي أو الوزير المكلّف بالتجارة طلب وقف التنفيذ ولا يقبل الطلب إلا بعد تقديم الطعن الذي يجب أن يرفق بقرار مجلس المنافسة.

يطلب رئيس مجلس قضاء الجزائر رأي الوزير المكلف بالتجارة في طلب وقف التنفيذ عندما لا يكون هذا الأخير طرفا في القضية.

المادّة 70: ترسل القرارات الصادرة عن مجلس قضاء الجزائر إلى الوزير المكلف بالتجارة وإلى رئيس مجلس المنافسة.

الباب الرابـــع
أحكـــام انتقاليـــة وختاميـــة

المادّة 71: تحصل مبالغ الغرامات والغرامات التهديدية التي يقرّرها مجلس المنافسة بوصفها ديونا مستحقه للدولة.

المادّة 72: يستمر التحقيق في القضايا المرفوعة أمام مجلس المنافسة ومجلس قضاء الجزائر قبل العمل بهذا الأمر، طبقا لأحكام الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلق بالمنافسة والنصوص المتخذة لتطبيقه.

المادّة 73: تلغى كل الأحكام المخالفة لأحكام هذا الأمر، لاسيّما أحكام الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمذكور أعلاه.

يبقى العمل جاريا بصفة انتقالية بأحكام الباب الرابع والخامس والسادس من الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 سنة 1995 والمذكور أعلاه، وكذا النصوص المتخذة لتطبيقه، باستثناء المرسومين التنفيذيين الآتيين اللذين يلغيان:

-رقم 2000-314 المؤرخ في 16 رجب عام 1421 المواقف 14 أكتوبر سنة 2000 الذي يحدد المقاييس التي تبين أن العون الاقتصادي في وضعية هيمنة وكذلك مقاييس الأعمال الموصوفة بالتعسف في وضعية الهيمنة،

-ورقم 2000-315 المؤرخ في 16 رجب عام 1421 المواقف 14 أكتوبر سنة 2000 الذي يحدد مقاييس تقدير مشاريع التجميع أو التجميعات.

المادّة 74: ينشر هذا الأمر في الجريدة الرسمية للجمهوريّة الجزائريّة الديمقراطيّة الشّعبيّة.

حرّر بالجزائر في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003.

عبد العزيز بوتفليقـــة

الفهـــرس